

all about investment products

#07 |

# payoff

Juli 2026  
52. Jahrgang  
CHF 12,50  
[www.payoff.ch](http://www.payoff.ch)



## «AMCs: ZWISCHEN BOOM UND REGULIERUNG»

LEARNING CURVE | SEITE 25

«MSCI World: Wie riskant ist das beliebte Basisinvestment?»

INTERVIEW | SEITE 10

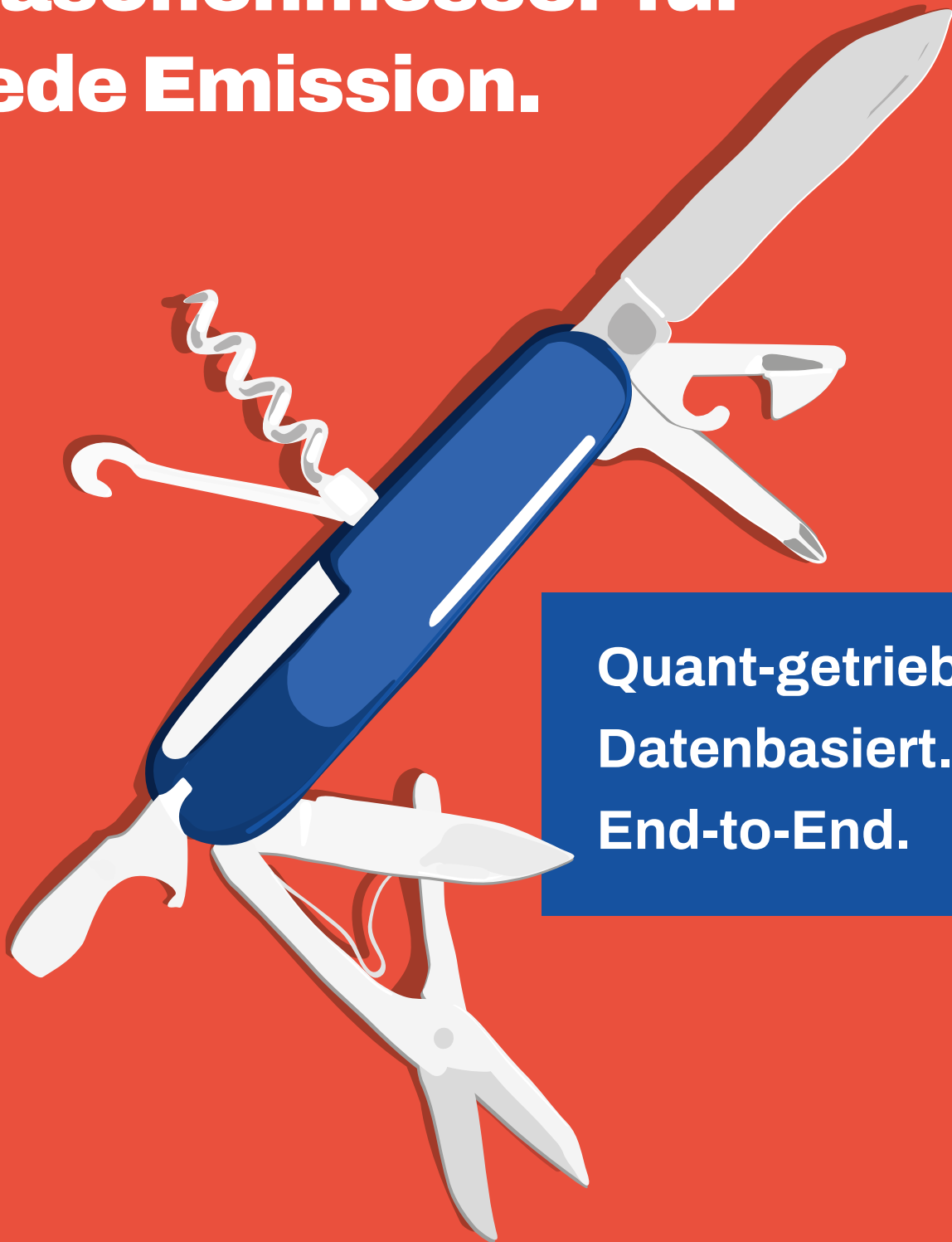
«Aus Ihrer Strategie machen wir ein Produkt»

INTERVIEW | SEITE 18

«Don't Blame the Wrapper»

lpa.

# Das Schweizer Taschenmesser für jede Emission.



Quant-getrieben.  
Datenbasiert.  
End-to-End.



**Susan Niederhöfer**

Chefredakteurin bei *payoff* und Chief Commercial Officer (CCO) bei LPA

## Wir brauchen mehr Struktur

Wer dieser Tage über AMC's spricht, bewegt sich zwischen Begeisterung und Stirnrunzeln – manchmal sogar im selben Satz. Einerseits stehen im Schweizer Gesamtmarkt für Strukturierte Produkte CHF 235 Milliarden Umsatz im Jahr 2025 in Aussicht, was einem Plus von 18% entspricht – AMC's als einer der stärksten Wachstumstreiber inklusive. Das AMC ist ein Instrument, das aus dem Schweizer Private Banking stammt und heute in 26 Ländern eingesetzt wird. Es begeistert Berater, Family Offices und externe Vermögensverwalter, weil es schnell, flexibel und erschwinglich ist – und natürlich, weil man darin nahezu alles «verpacken» kann, von Private Equity bis Kryptovolatilität. Kurzum: Der AMC ist das sexy Produkt, das der Schweizer Finanzmarkt seit Langem hervorgebracht hat – volle Fahrt voraus Richtung Europa und der Welt.

In dieser Ausgabe kommen die Menschen zu Wort, die diese Erfolgsgeschichte mitgeschrieben haben. Mit dabei sind Philippe Naegeli von GenTwo, der aus einer Zürcher Idee globale Infrastruktur aufgebaut hat und den Exportschlager AMC in die Welt trägt, Erwin Naescher von der BCV, der zeigt, wie eine Schweizer Kantonalbank zum AMC-Pionier wird, sowie Vincent Bonnard von Finanzlab, der das Instrument weiterdenkt – mit einem strukturierten Fonds für Pensionskassen, einem CryptoVol-AMC und dedizierten Mandaten für Vermögensverwalter.

Andererseits ist Begeisterung kein Freifahrtschein. Die FINMA hat im Juni ein klares Signal gesendet. Aus Brüssel erinnert uns zudem Thomas Wulf von der EUSIPA daran, dass die Retail Investment Strategy demnächst auch im AMC-Universum ankommen wird. «Don't blame the wrapper», sagt Stefan Wagner von vestr und trifft damit den Nagel auf den Kopf. Das Instrument ist nicht das Problem. Das Problem entsteht, wenn Begeisterung die Sorgfalt verdrängt.

Was wir alle brauchen? Mehr Struktur. Im Produkt. Und in der Beratung.

Viel Freude beim Lesen.

Susan Niederhöfer

### IMPRESSUM

#### HERAUSGEBERIN

Lucht Probst Associates AG  
Brandschenkestrasse 41  
8002 Zürich  
[www.payoff.ch](http://www.payoff.ch)

#### CHEFREDAKTION

Susan Niederhöfer  
[susan.niederhoefer@l-p-a.com](mailto:susan.niederhoefer@l-p-a.com)

#### REDAKTIONSLEITUNG

Dieter Haas  
[dieter.haas@payoff.ch](mailto:dieter.haas@payoff.ch)

#### AUTORENTEAM

Wolfgang Hagl, Christian Ingerl, Dieter Haas, Martin Raab und Jürgen Kob  
[redaktion@payoff.ch](mailto:redaktion@payoff.ch)

#### DESIGN UND LAYOUT

Karin Beerli  
[karin.beerli@payoff.ch](mailto:karin.beerli@payoff.ch)

#### ABO UND ADRESSÄNDERUNGEN

[info@payoff.ch](mailto:info@payoff.ch)

#### ERSCHEINUNGSWEISE

Das *payoff* magazine erscheint monatlich

#### AUFLAGE

Das *payoff* magazine wird als PDF an knapp 18'000 Anleger verschickt.

#### BILDRECHTE

[www.payoff.ch](http://www.payoff.ch)

### RISIKOHINWEIS & DISCLAIMER

Für die Richtigkeit der über *payoff* verbreiteten Informationen und Ansichten, einschliesslich Informationen und Ansichten von Dritten, wird keine Gewähr geleistet, weder ausdrücklich noch implizit. *payoff* unternimmt alle zumutbaren Schritte, um die Zuverlässigkeit der präsentierten Informationen zu gewährleisten, doch macht *payoff* keinerlei Zusagen über die Korrektheit, Zuverlässigkeit oder Vollständigkeit der enthaltenen Informationen und Ansichten. Leser, die aufgrund der in diesem Magazin veröffentlichten Inhalte Anlageentscheide fällen, handeln auf eigene Gefahr. Die hier veröffentlichten Informationen begründen keinerlei Haftungsansprüche. Eine Haftung für eventuelle Vermögensschäden, die aufgrund von Hinweisen, Vorschlägen oder Empfehlungen von *payoff* aufgetreten sind, wird kategorisch ausgeschlossen. © 2026 Lucht Probst Associates AG. Alle Rechte vorbehalten.

## FOCUS

- 5 «Actively Managed Certificats: Zwischen Boom und Regulierung»

## LEARNING CURVE

- 25 «MSCI World: Wie riskant ist das beliebte Basisinvestment?»

## TRADING IDEE

- 9 «Verglüht der KI-Star?»

## INTERVIEW

- 10 **Philippe A. Naegeli, GenTwo**  
«Aus Ihrer Strategie machen wir ein Produkt»
- 12 **Erwin Naescher, BCV**  
«Die BCV – eine solide Schweizer Alternative»
- 16 **Vincent Bonnard, Finanzlab**  
«Fonds, AMC oder Mandat?»
- 18 **Stefan Wagner, vestr**  
«Don't Blame the Wrapper»

## INSIDE BRUSSELS

- 14 «Der EU-Mahlstrom bringt eine weitere Herausforderung hervor»

## PRODUCT NEWS

- 22 Strahlende Gesichter
- 23 Trendwechsel im Energiebereich
- 24 Hohe Volatilität
- 27 8 Billionen Gründe für Canton

## ICH KAUFE JETZT

- 21 Systematischer Zugang zum Devisenmarkt

## TRADING DESK

- 28 TOP 10 Basiswerte und 10 Most-Traded Products
- 29 Statistiken
- 30 Payoff Market Making Index

## SHORT CUTS

- 32 Chart des Monats
- 32 Zitat des Monats
- 33 Aufgefallen
- 33 Hot News
- 34 Grafik des Monats



FOCUS

# «Actively Managed Certificats: Zwischen Boom und Regulierung»

| Wolfgang Hagl



Actively Managed Certificates (AMCs) eröffnen den Zugang zu den unterschiedlichsten Anlageklassen. Im Vergleich zu klassischen Investmentfonds lassen sich diese Vehikel schnell und kostengünstig auflegen. Konsequenterweise haben die aktiv verwalteten Zertifikate in den vergangenen Jahren an Bedeutung gewonnen. Inmitten dieser Erfolgsstory hebt die FINMA den warnenden Zeigefinger. Wir werfen einen Blick auf die Welt der AMCs und stellen vielversprechende Produkte vor.

Am Schweizer Markt für Strukturierte Produkte herrscht eitel Sonnenschein. 2025 ist der Umsatz in der Branche um 18% auf CHF 235 Milliarden gestiegen. In den ersten drei Monaten des Jahres beschleunigte das Wachstum: Mit CHF 79 Milliarden lagen die Erlöse um 27% über dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Zu diesen Zahlen passt die ausgelassene Stimmung an der Jubiläumsparty der Swiss Structured Products Association SSPA. Am 11. Juni hat der Branchenverband seinen 20. Geburtstag gefeiert. Unter den Gästen im Lux, dem Restaurant des Zürcher Kongresshauses, war Zeno Staub. Der frühere CEO und heutige Verwaltungsrat der Bank Vontobel ist ein Pionier des Sektors. Vor mehr als 30 Jahren zählte er als Praktikant zu einem Team, welches das zweite jemals am Schweizer Markt kotierte strukturierte Produkt emittierte. Unter dem Titel «A Track Record of Innovation» würdigte Staub um Ufer der Zürisees die Erfolge dieser speziellen Branche respektive ihres Verbandes.

Um ein Haar hätte die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht den «Partycrasher» gegeben. Wenige Tage vor dem SSPA-Anlass publizierte die FINMA ihre Aufsichtsmitteilung 03/2026. Darin beschäftigt sie sich mit den «Risiken beim Einsatz von Produkten in der individuellen Vermögensverwaltung». Auf den Plan wurde die FINMA durch einen «einen starken Anstieg der aufgrund von Mängeln an sie eskalierten Fälle» gerufen. Neben ausländischen Fonds hätten betroffene Vermögensverwalter auch strukturierte Produkte, insbesondere AMCs, in die Portfolien der Kunden platziert. Das Kürzel AMC steht für Actively Managed Certificate. Klar: Der Rüffel, die Aufsicht spricht von zum Teil hohen Verlusten, richtet sich nicht direkt

an die Anbieter. Vielmehr rufen die Autoren die Vermögensverwalter zum mehr Sorgfalt in punkto Eignungsprüfung, Risikoauflärung und Interessenkonflikt-Management auf. Gleichwohl lässt die Aufsichtsmitteilung die Emittenten nicht kalt. Sie fürchten den Imageschaden für einen wichtigen Wachstumstreiber.

### Blüte in der Nische

Um zu verstehen, was hinter einem AMC steckt, hilft die Definition des SSPA weiter: «Zertifikate, welche auf einer dynamischen Strategie basieren und eine aktive Bewirtschaftung erfordern. Die Zusammensetzung des Basiswertkorbes kann sich während der Laufzeit entsprechend den vorgegebenen Investitionsrichtlinien und dem Titeluniversum verändern», schreibt der Branchenverband in einem Glossar. Die Zielrichtung ist klar. Mit dem AMC wagen sich die Anbieter von strukturierten Produkten in das Gehege der aktiven Assetmanager respektive

klassischen Investmentfonds vor. Dabei ging es den Initiatoren weniger darum, die milliarden-schweren Anlagekolosse anzugreifen. Vielmehr blühten die aktiv verwalteten Zertifikate in der Nische auf.

Ihnen spielt in die Hände, dass sich bereits mit kleineren Anlagesummen aktive Investmentstrategien realisieren lassen. Die Auflage eines Fonds ist mit einem enormen administrativen Aufwand verbunden. Als Kollektive Kapitalanlagen (KAG) sind sie streng reguliert. Neben der Fondsgesellschaft selbst braucht es eine Depotbank, laufende Berichterstattung sowie eine Prüfgesellschaft. Der Zulassungsprozess kann Monate dauern und macht nur Sinn, wenn der Fonds signifikante Mittelzuflüsse verbucht. Dagegen kann ein AMC innert weniger Tage oder Wochen an den Start gehen, der Lancierungsaufwand ist verhältnismässig gering. Experten zufolge können Strategien, deren

TABELLE: TOP 10 POSITIONEN ALLEGRO STRATEGY

Unternehmen	Land
Western Digital Corporation	USA
Lumentum Holdings	USA
Ciena Corporation	USA
Vicor Corporation	USA
Micron Technology	USA
SK Square	Südkorea
SK Hynix	Südkorea
Viavi Solutions	USA
Samsung Electro-Mechanics	Südkorea
AT&S Austria Technologie & Systemtechnik	Österreich

Assets under Management (AuM) bei weniger als USD 100 Millionen liegen, gegenüber vergleichbaren Fondsstrukturen über den gesamten Lebenszyklus hinweg einen Kostenvorteil von 60% bis 70% erreichen.

Natürlich darf dieser Vorteil nicht über wesentliche Unterschiede zum Fonds hinwegtäuschen. Strukturierte Produkte sind aus rechtlicher Sicht Inhaberschuldverschreibungen und keine KAG. Anders als beim Fonds ist der Anleger dadurch dem Ausfallrisiko des jeweiligen Emittenten ausgesetzt. Und natürlich kann die regulatorische Diskrepanz auch zu einem gewissen Mass an Intransparenz führen – die FINMA-Warnung kommt nicht von ungefähr. Es gilt für Anleger in diesem Marktsegment mehr denn je, auf die Details zu achten und vor allem die jeweils zu Grunde liegende Strategie zu verstehen.

### Ein breites Spektrum

Die grosse Flexibilität der AMCs hat zu einer sukzessiven steigenden Produktauswahl geführt. Standen zunächst Aktien im Fokus, hat sich das Spektrum im Laufe der Zeit über weitere Anlageklassen hinweg ausgedehnt. Rohstoff- und Obligationenstrategien lassen sich in diesem Format ebenso realisieren, wie Private Equity, Infrastruktur oder Immobilien. Und natürlich hat der Vorstoss der AMCs auch vor der Welt der Kryptowährungen nicht Halt gemacht. Auf diese Weise ist ein beachtlicher Markt entstanden. Allerdings gibt es keine konkreten und verlässlichen Zahlen hinsichtlich der insgesamt investierten Summen. Eine Schätzung kommt aus Grossbritannien. Laut der auf der Insel beheimateten Finanzboutique Orpheus Capital ist der globale AMC-Markt rund USD 1.6 Billionen schwer. Davon sollen rund USD 300 Milliarden auf Schweizer Assetmanager entfallen.

Es ist nicht ganz einfach, angesichts der grossen Auswahl an AMCs den Überblick zu behalten respektive die passenden Anlagelösungen zu finden. Das *payoff* Magazin hat sich auf die Suche nach aussichtsreichen Produkten gemacht. Dabei beschränkten wir uns auf börsenkotierte AMCs, ein liquider Handel ist von zentraler Bedeutung, sowie auf Aktien-Produkte.

## «Die FINMA mahnt zu mehr Sorgfalt bei Eignungsprüfung und Risikoaufklärung.»

Über eine relativ lange Historie verfügt das **DW Global Resource Efficiency Index Portfolio**. Eingeführt bereits 2013, packte Julius Bär diese Strategie im September 2017 in den AMC-Mantel. Als Portfoliomanager fungiert die DuraWealth AG. Die im Fürstentum Liechtenstein beheimatete Vermögensverwaltung macht sich auf die Suche nach Unternehmen,

die sich dem Wandel hin zu einem effektiveren Umgang mit den Ressourcen verschrieben haben.

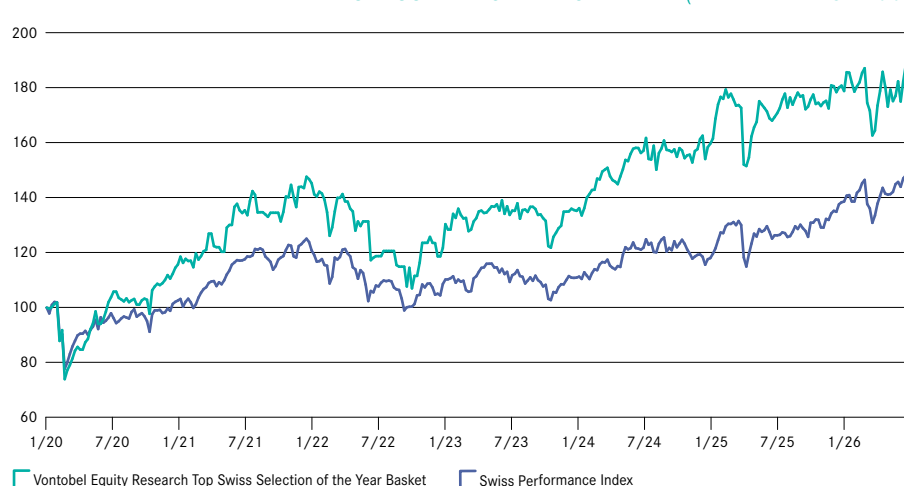
Momentan wird das mit 30 Einzelwerten bestückte Portfolio von Technologieaktien, wie beispielsweise dem US-Halbleiterhersteller Micron, dominiert. In der Auswahl finden sich aber auch breit aufgestellte Industriekonzerne, darunter Siemens. Die Performance kann sich sehen lassen: Seit der Emission hat das AMC im Schnitt eine jährliche Rendite knapp 15% erzielt. Damit wurde gegenüber Benchmark, dem globalen Aktienbarometer MSCI All Country World, eine Outperformance von mehr als 7

GRAFIK 1: SWISSQUOTE HYDROGEN INDEX (IN USD)



Stand: 24. Juni 2026, Quelle: Leonteq

GRAFIK 2: TOP SWISS SELECTION OF THE YEAR BASKET VS. SWISS PERFORMANCE INDEX (INDEXIERT AUF 100)



Fontobel Equity Research Top Swiss Selection of the Year Basket Swiss Performance Index

Stand: 24. Juni 2026, Quelle: baha

Prozentpunkten jährlich generiert. Allerdings fällt auf, dass das Zertifikat in schwachen Börsenphasen stärker nachgab, als der mit mehr als 2'500 Aktien bestückte Vergleichsindex.

### Suche nach Momentum

Dieses Muster lässt sich auch im **Allegro Portfolio** beobachten. Gleichwohl zeigt auch die von der Southern Rock Capital umgesetzte Strategie eine stattliche Outperformance. Vor knapp zwei Jahren emittierte die UBS ein AMC auf das **Allegro Portfolio**. Gegenüber dem Emissionspreis hat sich der Wert des Strukturierten Produktes in etwa vervierfacht. Kern der Strategie ist ein Faktor-Ansatz: Die Verantwortlich halten nach Aktien Ausschau, die ein robustes Preis-Momentum zeigen. Sie setzen dabei auf die Kombination von Datenanalysen und eigenem Research, um optimale Halteperioden zu erreichen.

Zuletzt profitierte die Strategie von einem hohen Technologieanteil, annähernd drei Viertel des Portfolios lagen im Mai 2026 in IT-Aktien. Zu den Schwergewichten zählten der Speicherspezialist Western Digital oder das Halbleiterunternehmen Micron. Mit dem österreichischen Chipkonzern AT&S ist auch ein europäischer Vertreter unter den Top 10-Positionen der Allegro Strategie zu finden (siehe Tabelle). Insgesamt lagen zum Stichtag lediglich 14 Aktien im Portfolio. Diese dünne Besetzung erklärt auch die hohe Volatilität des AMCs. Auf das Jahr hochgerechnet zeigt das Produkt eine Kursschwankungsbreite von annähernd 50%. Einsteigen sollten hier also nur Anleger, die mit stärkeren Preisverschiebungen klarkommen.

### Fleissiger Ideengeber

Eine grosse Palette an AMCs führt Leonteq. Auf der Plattform der Zürcher Emittentin finden sich mehr als 120 derartige Produkte. Als börsenkotiertes Unternehmen gibt Leonteq auch Einblick in den Erfolg. Per Ende 2025 taxierte das Unternehmen die ausstehenden Volumina der AMCs auf CHF 2,3 Milliarden. Im zweiten Semester des vergangenen Jahres hat dieses Geschäft wiederkehrende Einnahmen von CHF 28,3 Millionen abgeworfen. Bei zahlreichen AMCs von Leonteq fungiert Swissquote als Ideengeber und Portfoliomanager.

## «Ein liquider Handel bleibt ein zentrales Auswahlkriterium.»

Unter anderem sind die Strategen des Direktbrokers für den **Swissquote Hydrogen Index** verantwortlich. Seit mehr als sechs Jahren kommen in diesem AMC globale Wasserstoffunternehmen zusammen.

Nach einem erfolgreichen Start drehte die Strategie Anfang 2021 nach unten. Zuletzt feierte diese Thematik ein Comeback (siehe Grafik 1). Nicht zuletzt der mit dem Auf- und Ausbau der KI einhergehende Strombedarf macht die Brennstoffzellentechnologie interessant. Im Solactive Hydrogen Index sind mehrere Pure Plays wie das nordamerikanische Duo Ballard Power und Plug Power enthalten. Hinzu kommen breit aufgestellte Industriekonzerne, die sich diesem Zukunftsthema widmen. Beispiel Air Liquide: Der französische Industriegasespezialist produziert auch Wasserstoff.

### Schweizer Favoriten

Auf die Expertise der hauseigenen Researchabteilung setzt die Bank Vontobel beim **Top Swiss Selection of the Year Basket**. Jeweils zu Jahresbeginn kommen in diesem AMC die

Favoriten der Analysten zusammen. Das Anlageuniversum deckt sich mit der Vontobel-Coverage und umfasst rund 130 Unternehmen. Um für eine Aufnahme in Frage zu kommen, muss die jeweilige Aktie mindestens das Rating «Hold», optimalerweise aber eine Kaufempfehlung erhalten. Sobald Vontobel ein Basketmitglied auf «Sell» herabstuft, fliegt der betroffene Titel raus. Die frei gewordenen Mittel werden in diesem Fall auf die übrigen Aktien verteilt. Zum Halbjahr 2026 entspricht das Basket noch seiner Startaufstellung.

Als ein Bremsklotz entpuppte sich im ersten Semester Partners Group. Die Probleme mit so genannten Evergreen-Fonds habe die Kapitalisierung der Investmentfirma um rund ein Drittel schrumpfen lassen. Einen Treffer haben die Vontobel-Experten dagegen mit VAT Group gelandet – die Aktie des Halbleiterspezialisten hat sich im ersten Halbjahr um mehr als 70% verteuert. Zwar hinkte das Basket als Ganzes dem breiten Markt im bisherigen Jahresverlauf hinterher. Ausgehend von der Lancierung des AMCs steht gegenüber dem SPI aber weiterhin eine stattliche Outperformance von rund 36 Prozentpunkten zu Buche. (siehe Grafik 2) Was zeigt, dass Anleger bei solchen aktiven Strategien nicht auf schnelle Gewinne setzen sollten. Vielmehr ist ein «Buy and Hold»-Ansatz sinnvoll. ■

TABELLE: ANLAGEEMPFEHLUNGEN

Symbol / ISIN	AMC	Emittent	Kurs 26. Juni 2026	Merkmale
DAFZJB CH0359145411	DW Global Resource Efficiency Index Portfolio	Julius Bär	USD 3'106,00	<b>Laufzeit</b> open-end <b>Verwaltungsgebühr</b> 1,35% p.a.
ALEGRU CH1365474316	Allegro Portfolio	UBS	USD 408,34	<b>Laufzeit</b> 06. August 2031 <b>Verwaltungsgebühr</b> 0,70% p.a.
HYDRTQ CH0513599479	Swissquote Hydrogen Index	Leonteq	USD 220,00	<b>Laufzeit</b> open-end <b>Verwaltungsgebühr</b> 0,80% p.a.
ZRTOPV CH0516336218	Top Swiss Selection of the Year Basket	Vontobel	USD 193,25	<b>Laufzeit</b> open-end <b>Verwaltungsgebühr</b> 1,00% p.a.

CH1571675029 - MINI-FUTURE SHORT VON BNP PARIBAS AUF NVIDIA

## Verglüht der KI-Star?

Der KI-Boom treibt den Chipsektor weiter an, doch ausgerechnet der Branchenprimus schwächelt. Trotz guter Geschäfte gibt es Zweifel an Bewertung, Kursentwicklung sowie den engen Verflechtungen der Branche.

| Wolfgang Hagl

Der Halbleitersektor bleibt der Maschinenraum der KI-Hausse. Kaum eine Woche vergeht, ohne dass neue Zahlen, neue Investitionspläne oder neue Prognosen die Fantasie der Anleger befeuern. Jüngster Treiber war Micron. Der Speicherchiphersteller legte starke Zahlen vor und bestätigte damit, dass der Hunger nach KI-Infrastruktur ungebrochen ist. Auch Qualcomm sorgte mit einer Erweiterung seiner Angebotspalette für Rückenwind. Umso auffälliger ist, dass Nvidia nicht mehr mithalten kann. Während viele Chip-Titel weiter hausieren, zeigt der Weltmarktführer Schwäche. Der Kurs wandert seit einiger Zeit südwärts, womit nun die psychologisch wichtige Marke von USD 200 in den Mittelpunkt rückt. Ein nachhaltiger Rutsch darunter könnte als technisches Verkaufssignal angesehen werden und Anschlussverkäufe auslösen.

Operativ ist Nvidia weit von einer Krise entfernt. Die Nachfrage nach KI-Beschleunigern, Netzwerklösungen und Rechenzentrumsplattformen ist nach wie vor enorm hoch. Der Konzern erzielt vor allem im Datacenter-Geschäft

sondern auch für dauerhaft hohe Margen und einen anhaltenden Investitionsboom bewertet. In einem solchen Umfeld reichen gute Zahlen allein nicht mehr aus: Der Markt erwartet ständig neue Belege für eine exponentiell steigende Nachfrage.

Deshalb werden kritische Stimmen, wie die von Michael Burry, der bereits frühere Übertreibungen an den Märkten öffentlich infrage gestellt hat, immer lauter. Seine Kritik richtet sich weniger gegen Nvidias technologische Stärke als vielmehr gegen die Struktur des KI-Booms. Im Mittelpunkt steht die Sorge, dass sich die Branche zunehmend selbst finanziert. Chiphersteller, Cloud-Konzerne, KI-Start-ups und Sprachmodellentwickler sind durch milliardenschwere Liefer-, Finanzierungs- und Beteiligungsdeals miteinander verbunden.

Solche zirkulären Geschäftsbeziehungen sind nicht zwangsläufig problematisch. Doch je höher die Bewertungen steigen, desto grösser wird die Gefahr, dass der Markt reale und finanzierte Nachfrage nicht mehr sauber trennt. Wenn Cloud-Anbieter oder KI-Unternehmen ihre Investitionen auch nur geringfügig drosseln, könnte das Chance-Risiko-Verhältnis schnell kippen. Nvidia ist und bleibt ein operativ starkes Unternehmen, aber die Aktie wirkt angeschlagen. Unterhalb von USD 200 droht zudem ein technischer Stimmungsbruch. Wer auf eine Fortsetzung der Korrektur setzen möchte, ist mit dem kürzlich emittierten Mini-Future Short gut beraten. Der Hebel beträgt 4,0 und der Stop-Loss befindet sich 18% über der aktuellen Notierung. Dabei gilt jedoch: Der Hebel wirkt in beide Richtungen. Gerade bei Nvidia können Gegenbewegungen heftig ausfallen. Stopp-Kurse und ein passender Kapitaleinsatz sind also das Gebot der Stunde. ■

«Der Halbleitersektor bleibt der Maschinenraum der KI-Hausse.»

weiterhin Rekordumsätze. Nvidia ist somit die zentrale Infrastrukturaktie des KI-Booms. Wer KI trainieren oder grosse Sprachmodelle betreiben will, kommt an den Chips und Systemen des Konzerns kaum vorbei. Doch genau darin liegt zunehmend auch das Problem. Die Aktie hat diesen Erfolg bereits vorweggenommen und wird nicht mehr nur für Wachstum,

NVIDIA

BNP PARIBAS

<b>ISIN</b>	CH1571675029
<b>Produkttyp</b>	Mini-Future Short
<b>Basiswert</b>	Nvidia
<b>Emittent</b>	BNP Paribas
<b>Rating</b>	A+ (S&P)

### AUSSTATTUNG

<b>Basiswertwährung</b>	USD
<b>Handelswährung</b>	CHF
<b>Erster Handelstag</b>	04. Juni 2026
<b>Laufzeit</b>	open-end

### KENNZAHLEN

<b>Hebel*</b>	4,00
<b>Stop Loss*</b>	USD 230,00
<b>Finanzierungslevel</b>	USD 241,9741

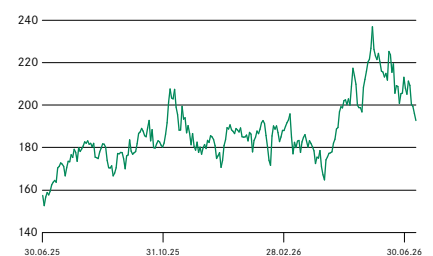
### KURS

<b>Briefkurs*</b>	CHF 3,97
<b>Briefkurs Basiswert*</b>	USD 193,136
<b>Handelsplatz</b>	Swiss DOTS

### PRODUKTINFOS

**Weblink** [bnp.ch/CH1571675029](https://bnp.ch/CH1571675029)

### KURSVERLAUF NVIDIA



Quelle: baha

\*Stand 26. Juni 2026

## INTERVIEW

# «Aus Ihrer Strategie machen wir ein Produkt»

I Susan Niederhöfer im Gespräch mit Philippe A. Naegeli, GenTwo

I Susan Niederhöfer

**Viele externe Vermögensverwalter haben starke Strategien und einen bestehenden Kundenstamm, aber oft fehlt die Infrastruktur für skalierbare Anlageprodukte. Warum ist ein AMC über GenTwo einfacher als klassische Lösungen?**

Hochprofessionelle Verwalter haben eine funktionierende Strategie, Kunden, die ihnen seit Jahren vertrauen, und oft auch einen bekannten Namen in der Branche. Was ihnen fehlt, ist niemals Anlagekompetenz. Es fehlt die Hülle, um daraus ein Produkt zu machen, das mitwachsen kann.

Ein Fonds ist ein ausgezeichnetes Gefäss hierfür, sobald eine Strategie echte Grösse erreicht, ab etwa USD 100 Millionen. Darunter angesiedelt ist ein AMC, so wie es GenTwo anbietet, oft der flexiblere und kostengünstigere Weg. Er verwandelt die Strategie in eine handelbare Wertschrift mit ISIN, die im eigenen Depot des Kunden liegt, neben seinen Aktien und Obligationen. Mit GenTwo kann er in Tagen live gehen. Der Verwalter bringt die Strategie und die Kunden, wir liefern die Infrastruktur, die schnell und preisgünstig daraus ein Produkt macht.

**Der AMC-Summit-Report zeigt, dass Strategien unter USD 100 Millionen mit einem AMC im Vergleich zu einem klassischen Fonds 60-70% der Kosten sparen können. Wie genau kommt diese Ersparnis zustande?**

Ganz einfach. Ein AMC berechnet grundsätz-

lich eine geringe jährliche Gebühr auf den Vermögenswerten sowie moderate Fixkosten, die mit zunehmender Komplexität der Struktur steigen. Die Preise und Konditionen variieren jedoch. Genau deshalb haben wir den AMC Creator entwickelt: ein digitales Vergleichstool, mit dem sich die Konditionen verschiedener Anbieter – unsere und die unserer Partner – gegenüberstellen lassen. In wenigen Minuten kann man so die Bandbreite ermitteln und so Kosten, Zeit und Mühe sparen.

**Der AMC Creator erleichtert die Suche nach dem passenden Emissionspartner. Wie funktioniert er konkret für Berater? Welche Angaben werden benötigt, welche Ergebnisse liefert das Tool – und wie hilft es bei der Entscheidungsfindung?**

Die typischen Nutzer des «AMC Creator» wissen, dass ein «AMC» das richtige Gefäss ist, aber

«Unter Fondsgrösse ist ein AMC der schnellere und günstigere Weg zum Produkt.»

nicht, mit wem sie zusammenarbeiten sollen, was ein fairer Preis ist oder welcher Anbieter die geplante Strategie bzw. die Basiswerte am besten abdeckt. Nach dem Ausfüllen weniger einfacher Felder – etwa zur Anlageklasse und

zu strukturellen Eckdaten – erhalten sie eine Liste geeigneter Anbieter. Teilweise können sie auch ein Muster-Termsheet generieren lassen. Die Ergebnisse sind anhand gemeinsamer Parameter wie Domizil des Emittenten, Kosten, Time to Market oder Struktur des Vehikels leicht vergleichbar. Nutzer können zudem Annahmen anpassen und die Auswirkungen sofort sehen. Nichts davon ist bindend. Anstatt wochenlanger Gespräche mit verschiedenen Anbietern erhalten Sie so unmittelbar die relevanten Informationen, können gezielt Kontakte auswählen und sind besser auf erste Gespräche vorbereitet. Das Ziel ist mehr Transparenz für den besten Preis im Markt.

**Das Spektrum möglicher AMC-Basiswerte reicht heute von Private Equity und Private Debt über Krypto bis hin zu Kunst und Wein. Welche Anlageklassen stehen bei Schweizer Wealth Managern aktuell besonders im Fokus? Und wo klafft die grösste Lücke zwischen Diskussion und tatsächlichen Investments?**

Neben liquiden, systematischen Strategien auf Aktien und festverzinslichen Anlagen kommt ein ebenso grosses Interesse aus den privaten Märkten. Private Equity und Private Debt sind für Schweizer Verwalter längst kein Nischenbereich mehr, sondern ein realer Teil dessen, was tatsächlich gebaut wird – zunehmend auch Immobilien. Digital Assets und die wirklich exotischen Basiswerte – von Kunst bis Wein – sind kleinere, aber solide wachsende Teile des Geschäfts.

### Die Schweiz bleibt Ausgangspunkt des AMC-Universums, doch das internationale Interesse wächst. Welche Bedeutung hat der US-Schritt für GenTwo und die Partnerschaft mit LUMA Financial?

Sie haben recht. Die Schweiz ist und bleibt der Kernmarkt für AMCs, aber das Produkt internationalisiert sich zweifellos: Ein in Zürich strukturiertes Zertifikat kann heute in Dubai oder Singapur verkauft werden. Die Fähigkeit, grenzüberschreitend zu arbeiten, ist deshalb eine der wertvollsten Eigenschaften, die eine Plattform bieten kann. Grossbritannien ist für uns ein wachsender Markt, weshalb wir ein Büro in London eröffnet haben. Was unseren Schritt über den Atlantik betrifft, sehen wir grosse Chancen im Offshore-Vermögensmarkt der Amerikas – sowohl in den USA als auch

«Statt wochenlanger Verkaufsgespräche mit verschiedenen Anbietern erhalten Nutzer sofort alle nötigen Informationen.»

in Lateinamerika. Genau hier kommt Luma ins Spiel: Sie kennen den Markt in- und auswendig. Wir bringen die Emissionsinfrastruktur mit, Sie die Reichweite zu den Vertriebspartnern. Auch wenn wir erst am Anfang stehen, sind wir beide davon überzeugt, dass wir in die richtige Richtung gehen.

### Welche Erkenntnisse können andere Märkte von der Schweiz exportieren? Und was können sie von ihr lernen?

Die wichtigste Lektion ist keine Regulierung und auch kein Produkt, sondern eine Haltung. Die Schweiz hat früh gelernt, zwei Dinge in Balance zu halten: Einerseits dem Instrument Raum zur Entwicklung zu geben und es andererseits diszipliniert zu führen – bei Transparenz, Governance und Eignung. Die Freiheit, fast jede Strategie in ein handelbares Produkt zu verwandeln, funktioniert nur, wenn verantwortungsvoll damit umgegangen wird. Diese Balance hat Jahre gebraucht, bis sie stimmte. Es

ist genau diese Kombination aus Offenheit und Sorgfalt, die wir exportieren und die andere Märkte aus der Schweizer Erfahrung mitnehmen können.

### Der Summit-Report endet mit dem Satz: «The AMC's most interesting applications may not yet exist.» Welche noch nicht realisierte Anwendung begeistert euch am meisten – und wo wird sie eher entstehen: in der Schweiz oder international?

Eine besonders zukunftsweisende Anwendung, die mich begeistert, ist der hybride, thematische AMC, den wir in unserer «AMC Summit Master Class» vorgestellt haben: ein einziges Produkt mit einer ISIN, das Wachstum aus Private Equity, Erträge aus Private Debt und die Liquidität börsengehandelter Anlagen in einem klar definierten Thema vereint. Ohne AMC wäre das nur mit erheblichem Aufwand und hohen Kosten realisierbar. Generell fasziniert mich die Vorstellung, dass AMCs künftig zu selbstverständlichen, leicht zugänglichen Bausteinen werden. Auch automatisierte, tokenisierte Strategien halte ich für spannend, auch wenn das noch etwas weiter in der Zukunft liegt. Was den Standort betrifft, wird sich strukturelle Innovation vermutlich dort bündeln, wo Infrastruktur und Know-how vorhanden sind – derzeit vor allem in der Schweiz. Gleichzeitig wird die wachsende Nachfrage aus internationalen Märkten diese Entwicklung zusätzlich vorantreiben.

### Wenn ein Schweizer Vermögensverwalter nach diesem Interview denkt «das könnte interessant sein»: Was ist der wichtigste erste Schritt und welches Argument überzeugt im entscheidenden Gespräch?

Der erste Schritt ist einfach: Sprechen Sie mit uns unverbindlich. Wer lieber selbst startet,

«Es geht darum, Transparenz in den Markt zu bringen.»

kann den AMC Creator öffnen und in einer einzigen Session sehen, was möglich ist und

zu welchen Konditionen. Das überzeugende Argument ist ebenfalls klar: Sie bringen bereits die entscheidende Grundlage mit – eine funktionierende Strategie und das Vertrauen Ihrer Kunden. Statt einen kompletten Fonds aufzusetzen, wird daraus ein reguliertes, handelbares Produkt mit ISIN. Schnell, effizient und zu deutlich geringeren Kosten. Den Rest klären wir gerne im persönlichen Gespräch.

### Herzlichen Dank für das Gespräch, Herr Naegeli! ■

#### Weitere Informationen

[GenTwo](#)

[GenTwo AMC Creator](#)

[The GenTwo Global AMC Summit Report](#)



**Philippe A. Naegeli**  
CEO von GenTwo

Philippe A. Naegeli ist ein erfahrener Unternehmer und aktiver Investor mit einer über 30-jährigen Laufbahn in Investment- und Merchant Banking, Unternehmensführung und Corporate Governance. 2007 gründete er PAN Asset Management, 2014 wurde er CEO, Managing Partner und Vizepräsident des Verwaltungsrats von Forstmann & Co. USA. 2018 war er zusammen mit Patrick Loepfe Mitgründer von GenTwo, dem weltweit tätigen Schweizer B2B-Fintech mit der Mission, sämtliche Vermögenswerte investierbar zu machen. Heute ist Philippe CEO von GenTwo sowie Mitglied des Verwaltungsrats von GenTwo, GenTwo Digital und SAS Security Agent Services AG.

## INTERVIEW

# «Die BCV – eine solide Schweizer Alternative»

I Susan Niederhöfer im Gespräch mit Erwin Naescher von der Banque Cantonale Vaudoise

I Susan Niederhöfer

**Es ist nicht unbedingt naheliegend, dass eine Westschweizer Kantonalbank wie die BCV im AMC-Bereich eine innovative Rolle spielt. Wie kam es dazu, dass die BCV so früh und so konsequent in das AMC-Geschäft eingestiegen ist?**

Effektiv erkannte die BCV bereits vor über zehn Jahren, dass die Nachfrage nach AMC Wachstumspotenzial hatte. Denn sie entsprach den Bedürfnissen der unabhängigen Vermögensverwalter (UVV) und Banken nach Produkten,

entwickelt. Dazu gehören die Webplattform AMC Access360 für die Verwaltung von AMC, die Dokumentation und das Reporting sowie das faktorbasierte Anlage-Tool AMC Select360, das den Nutzern die Aktienselektion für die dem AMC zugrundeliegende Anlagestrategie erleichtert. Meiner Meinung nach machen die folgenden Eigenschaften der BCV unsere Stärke aus: unser langjähriges Engagement, die Solidität der BCV, unsere Servicequalität und unser Pricing.

**Meinen Sie, dass es in der Westschweiz eine andere AMC-Kultur gibt als in der Deutschschweiz, oder haben sich AMC inzwischen in der ganzen Schweiz etabliert?**

Man beobachtet in diesen beiden Regionen der Schweiz unterschiedliche Bedürfnisse, was aber weniger auf kulturelle Eigenheiten, als vielmehr auf die Marktstruktur zurückzuführen ist. In der Westschweiz gibt es sehr viele Privatbanken. Diese zeigen grosses Interesse an AMC, da sich mit diesen Instrumenten Anlagestrategien flexibel und effizient umsetzen lassen. Dahingegen zeichnet sich der Deutschschweizer Markt durch seine Vielzahl an Kantonal-, Regional- und Retailbanken aus. Diese Kundengruppe zeigt ein wachsendes Interesse an AMC, insbesondere an Produkten von Schweizer Emittenten. Was die UVV betrifft, so ist Genf ein bedeutender Standort; nichtsdestotrotz sind über zwei Drittel dieser Akteure in der Deutschschweiz ansässig. Im Bereich «AMC» ist die BCV eine interessante

Alternative für Kunden, die Wert auf Swissness und solide Emittenten legen.

**Welche Kundensegmente nehmen AMC-Dienstleistungen bei Ihnen in Anspruch? Handelt es sich dabei vorwiegend um traditionelle externe Vermögensverwalter, Family Offices oder institutionelle Anleger?**

Unsere Aufgabe besteht darin, an einem reifen Markt eine zuverlässige Diversifizierungsmöglichkeit für institutionelle Akteure zu bieten, seien es unabhängige Vermögensverwalter, Privatbanken, Kantonal- und Regionalbanken usw. Wir beobachten ein wachsendes Interesse der Vermögensverwalter an AMC. Diese sind zunehmend bestrebt, ihre operativen und administrativen Abläufe zu vereinfachen, um sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren: die Kundenbetreuung und die Vermögensverwaltung.

**Hat sich die Situation in den letzten Jahren verändert?**

Da wir in der Westschweiz bereits gut positioniert sind, setzen wir nunmehr für unser Wachstum schwerpunktmässig auf den Ausbau unserer Präsenz in der Deutschschweiz und im Tessin. Im aktuellen Umfeld erweist sich ausserdem der Umstand, dass wir eine solide Schweizer Bank sind, aus zwei Gründen als Vorteil: Einerseits nehmen die Kunden das Emittentenrisiko sehr ernst, andererseits achten sie heute nicht mehr nur aus wirtschaftlichen Überlegungen, sondern auch aufgrund regulatorischer

«Im Bereich AMC ist die BCV eine interessante Alternative für Kunden, die Wert auf Swissness und einen soliden Emittenten legen.»

die u.a. eine Vereinfachung der Verwaltung und eine flexible und effiziente Umsetzung von Anlagestrategien ermöglichten. So gehört die BCV heute mit über zehn Jahren Erfahrung bei der Auflegung von AMC zu den führenden AMC-Emittenten der Schweiz. Über fünfzig Investment Managers mit rund CHF 2 Milliarden in der ganzen Schweiz vertrauen uns, wenn es um die Auflegung, Implementation und das Monitoring ihrer AMC geht. Die BCV investiert regelmässig in den Ausbau ihres Angebots und hat verschiedene digitale Tools

Vorgaben (FINMA-Rundschreiben 2025/2) auf eine angemessene Diversifizierung.

### **Die Plattform «AMC Access360» der BCV bietet Kunden einen direkten Online-Zugriff auf ihre AMC. Was hat sich seit der Einführung von Access360 geändert? Für die Kunden ...**

Wir passen die von unseren Teams von Grund auf entwickelte Plattform laufend an die sich verändernden Bedürfnisse und das Feedback unserer Kundschaft an. Da die Plattform zu 100% bankintern betreut wird, können wir besonders agil und flexibel handeln. Seit der Lancierung haben wir bereits zahlreiche bedeutende Verbesserungen an AMC Access360 durchgeführt. Dazu gehören etwa die jüngsten Verbesserungen bei den Berichten und beim Monitoring: Die Berichte bieten nunmehr einen besseren Überblick und das Monitoring der auf der Plattform aktiv verwalteten Zerti-

«Die Plattform eines Anbieters ist heute zu einem entscheidenden Faktor geworden.»

fikate ist noch präziser geworden. Tatsächlich wird die Plattform eines Anbieters zu einem entscheidenden Faktor. Selbstverständlich bleibt der Preis ein Vergleichskriterium, er ist jedoch nicht die einzige Variable, die berücksichtigt wird: Auch das Kundenerlebnis spielt eine Rolle.

### **... und intern für die Teams der BCV?**

Die Plattform Access360 ist ein grosses Plus für die Teams der BCV. Ich denke hier etwa an unser Trading-Team: Die Plattform reduziert die operativen Risiken, da sie eine bessere Zentralisierung der Informationen und eine effizientere Bearbeitung der Rebalancing-Aufträge ermöglicht. Auch für unsere Sales-Teams schafft die Plattform echten Mehrwert: Sie haben mehr Zeit für Geschäftsentwicklung, Kundenakquise und Kundenbetreuung. Access360 ist ein strategischer Hebel, der sowohl das Kundenerlebnis als auch die

operative Effizienz und die Wachstumskapazität unserer Aktivität erhöht.

### **Hat sich das Nutzerprofil im Laufe der Zeit verändert?**

Wir konzentrieren uns in erster Linie auf das Angebot und die Dienstleistungen für institutionelle Kunden, insbesondere für unabhängige Vermögensverwalter und verschiedene Banken (Privat-, Kantonal- und Regionalbanken). Was sich wirklich verändert hat, sind die Bedürfnisse der Nutzer.

### **Die Wachstumszahlen bei Strukturierteren Produkten belegen, dass diese der Nachfrage nach einer Anpassung an die Marktgegebenheiten entsprechen. Gilt das auch für AMCs?**

Wir stellen in der Tat ein grosses Interesse für AMC fest. Unsere Kundschaft ist bestrebt, die Portfolios ihrer Kunden unter einem Dach zusammenzufassen, um die Verwaltung zu vereinheitlichen und zu vereinfachen - und das zu angemessenen Kosten. AMCs bieten zudem einen Rahmen, um eine Strategie oder ein bestimmtes Anlagethema umzusetzen und als Finanzprodukt zu vertreiben. Die Kundschaft muss zudem ihre Risikoquellen diversifizieren; dies gilt insbesondere für AMC, bei denen es sich um langfristige Finanzprodukte handelt. Da ein AMC eine eher langfristige Verbindlichkeit des Emittenten darstellt, kommt dem Rating eine entscheidende Bedeutung zu. Dies gilt sowohl für UVV als auch für institutionelle Kunden. Die BCV wird von S&P mit AA und von Moody's mit Aa2 bewertet. Da sich AMC mit geringem Volumen auflegen lassen, können neue Strategien damit flexibel, kostengünstig und schnell umgesetzt werden. Erfüllt das Produkt die Erwartungen, kann dieselbe Strategie später auch in einem Anlagefonds reproduziert werden. Daher dürfte der AMC-Markt weiter wachsen.

**In dieser Ausgabe möchten wir auch Einblicke in die regulatorischen Aspekte und den Anlegerschutz vermitteln. Was ist in dieser Hinsicht bei der BCV «Best Practice» und gibt es etwas, das andere Emittenten von Ihrem Ansatz lernen könnten?**

Unsere Kundschaft schätzt insbesondere das durch das FIDLEG eingeführte Basisinformationsblatt (BIB), welches dem PRIIPS-KID entspricht, denn es bietet vollständige Transparenz hinsichtlich der Risiken und Kosten eines Finanzprodukts. Dadurch können die Kunden, die Emittenten besser einschätzen

«Gesetzesänderungen bringen nicht nur neue Anforderungen, sondern können auch neue Marktchancen eröffnen.»


(ein Null-Risiko gibt es natürlich nicht) und Kostenvergleiche zwischen verschiedenen Produkten vornehmen. Dies wiederum verhindert Auswüchse bei den Gebühren. Gesetzesänderungen können ebenfalls Chancen bieten. Wie oben erläutert, eröffnet die sowohl aus wirtschaftlichen als auch regulatorischen Gründen (gemäss FINMA-Rundschreiben 2025/2) erforderliche Diversifizierung neue Marktchancen.

**Herzlichen Dank für das Gespräch, Herr Naescher! ■**



**Erwin Naescher**  
Co-Head und Leiter Vertrieb  
Strukturierte Produkte bei  
der BCV

Erwin Naescher ist Co-Head Structured Products bei der BCV, für den Vertrieb von Strukturierten Produkten verantwortlich und koordiniert Verkaufsteams in Lausanne und Zürich. Er begann seine berufliche Laufbahn bei Leonteq Securities in Zürich. 2017 wechselte er zur BCV in Lausanne, und 2019 eröffnete er den Desk für Strukturierte Produkte in Zürich. Er hat einen Master of Science in Finance der Universität Neuenburg und spricht fließend Deutsch, Französisch und Englisch.



INSIDE BRUSSELS

# «Der EU-Mahlstrom bringt eine weitere Herausforderung hervor»

| Thomas Wulf

Die bevorstehende EU-Kleinanlegerstrategie (Retail Investment Strategy, RIS) wirft auch in der Welt der Actively Managed Certificates (AMCs) einen langen Schatten voraus.

Bis Ende Mai hofften die meisten Beobachter der EU-Entwicklungen noch, dass die Retail Investment Strategy durch irgendeine göttliche oder institutionelle Intervention gestoppt werden könnte. Die Asset-Management-Verbände von fünf grossen EU-Ländern mobilisierten sich in letzter Minute und baten ihre Finanzminister in einer verzweifelten Aktion, gegen das rund 150 Seiten starke Gesetzespaket zu stimmen, das auf der letzten Ratssitzung unter zyprischer Präsidentschaft zur Verabschiedung vorgelegt wurde. Letztlich jedoch vergeblich. Nur Polen hatte den Mut, dagegen zu stimmen, und blieb damit seiner Haltung treu, die seine Regierung in den zahlreichen Arbeitsgruppen zuvor stets deutlich vertreten hatte.

Ihr Argument lautete, dass der europäische Binnenmarkt derzeit ganz sicher nicht noch mehr Bürokratie benötige, die den Vertrieb von Finanzprodukten an Privatanleger noch komplizierter und verwaltungsintensiver macht, ohne die eigentlichen Ursachen der Investiti-

onszurückhaltung europäischer Kleinanleger anzugehen.

Trotz zahlreicher Interventionen nationaler Regierungen und anderer Stakeholder ausserhalb der Branche wurde das schwer angreifbare Schlagwort «Value for Money» zur heiligen Fahne erhoben, unter der die Kommissions-

«RIS steht vor der Tür, und wir müssen uns damit auseinandersetzen.»

dienststellen über 36 Monate hinweg ihren Kreuzzug fortsetzten. Bis in die letzten Verhandlungswochen hofften sie, eine magische Formel zu finden, mit der sich über Auszahlungsstrukturen, Anlegerpräferenzen und Produktverpackungen hinweg berechnen liesse, ob ein Finanzprodukt «sein Geld wert» sei – ebenfalls ohne Erfolg.

Wie vielfach betont wurde, gilt die Vorstellung, sämtliche Aspekte eines Finanzprodukts quantitativ bewerten und anhand einer abstrakten Ideallinie oder eines Peer-Group-Durchschnitts auf Ausreisser prüfen zu können, angesichts der Vielzahl individuell relevanter Faktoren als zum Scheitern verurteilt. Ein solches Konzept wurzelt in einer fehlgeleiteten Denkweise aus den 1990er-Jahren, als die Kommission versuchte, bestehende Unterschiede mit Einheitslösungen zu überdecken, um die Dinge «europäischer» zu machen. Dass die Anwendung dieses Ansatzes im komplexen Bereich der Retail-Produkte zugleich die Arbeit vieler nationaler Aufsichtsbehörden untergräbt, die in diesem Marktsegment traditionell sehr aktiv sind, wurde der Kommission erst spät bewusst. Zur Begeisterung der ESMA für dieses Dossier trug dies nicht bei.

Dennoch konnte das Brüsseler Rad letztlich nicht aufgehhalten werden. Die RIS kommt, und wir werden uns mit ihr auseinander-

setzen müssen. Allein im Bereich der Bankprodukte warten mehr als 20 Themenfelder auf ihre Ausgestaltung durch sekundäre Gesetzgebung in Form sogenannter Delegierter Rechtsakte sowie – wie manche noch aus der PRIIPs-Verordnung von 2014 erinnern – der berühmten Regulatory Technical Standards (RTS). Die Entwürfe hierfür müssen von den europäischen Aufsichtsbehörden (ESAs), angeführt von ESMA und EIOPA, ausgearbeitet werden. Sie werden Peer-Group-Vergleiche, Benchmark-Berechnungen, Verfeinerungen bei Angemessenheits- und Geeignetheitsprüfungen, Risikohinweise, Governance-Anforderungen an Preisbildungsprozesse, Kostenoffenlegung sowie grenzüberschreitendes Reporting und weitere Bereiche abdecken. Bislang hat niemand eine klare Vorstellung davon, wie diese Informationsflut sinnvoll erhoben, überwacht und genutzt werden soll. Fragt man nach, erhält man häufig nur ein Schulterzucken und die Antwort: «KI?».

Betrachtet man Actively Managed Certificates durch die RIS-Brille, fallen mehrere Punkte ins Auge.

Zunächst sind AMC's in der breiteren regulatorischen Welt vergleichsweise wenig bekannt. In Frankreich und der Schweiz gab es zwar bereits Diskussionen zu dieser Produktkategorie, in vielen anderen Märkten dürfte sie jedoch noch weitgehend unbekannt sein. Eine zentrale Herausforderung wird darin bestehen sicherzustellen, dass Anleger verstehen, was sie kaufen. Eine klare Kommunikation seitens Emittenten und Vertriebspartnern wird entscheidend sein, damit Privatanleger nachvollziehen können, dass die aktive Komponente eines AMC in der laufenden Anpassung des zugrunde liegenden proprietären Index liegt, den die Note als Delta-1-Instrument abbildet, und nicht in einer Umschichtung eines Aktienportfolios wie bei Fonds.

Sollten die Aufsichtsbehörden nicht zufrieden sein, könnten sie spezifische Formulierungen für Marketingunterlagen vorschreiben. Dieser Bereich dürfte verstärkt unter Beobachtung geraten, da die neuen RIS-Regeln die Schwelle für den Opt-out aus der MiFID-Retail-Katego-

rie von EUR 500'000 auf EUR 250'000 senken. Regulierer werden sich wahrscheinlich verstärkt auf Produkte konzentrieren, die typischerweise von erfahrenen Anlegern genutzt werden – und dazu zählen AMC's zweifellos.

Das weitaus grössere Thema ist jedoch «Value for Money». Auch wenn die konkrete Methodik für den Vergleich strukturierter Produkte und die Bewertung ihrer Kosten und Performance gegenüber einer Peer Group noch nicht feststeht, wissen wir bereits, dass jede Neukalibrierung eines Index Kosten verursacht. Die entscheidende Frage wird sein, inwieweit diese im Laufe der Produktlebensdauer anfallenden Kosten die Rendite der Anleger beeinträchtigen können. Natürlich erfolgen Neukalibrierungen in erster Linie, um die Wertentwicklung des Basiswerts zu verbessern. Dennoch könnten Aufsichtsbehörden potenzielle Interessenkonflikte identifizieren, insbe-

### «Das Letzte, was der EU-Binnenmarkt derzeit braucht, ist noch mehr Bürokratie.»

sondere wenn die Vergütung externer Berater nicht ausreichend transparent ist. Ebenso könnten sie Situationen kritisch hinterfragen, in denen eine Indexanpassung keinen erkennbaren Grund oder Effekt auf die Performance hatte. Klare interne Regeln – möglicherweise ergänzt durch Branchenvereinbarungen auf Verbandsebene, wie sie bereits in der Schweiz existieren – könnten helfen, die Diskussion auf EU-Ebene aktiv mitzugestalten.

Eine weitere Herausforderung verbirgt sich in den geplanten Peer-Group-Vergleichen. Sollte die finale RIS-Umsetzung verlangen, dass auch AMC's solchen Vergleichen unterzogen werden, stellt sich zwangsläufig die Frage, ob als Vergleichsprodukt eher ein aktiv gemanagter Fonds oder eine andere strukturierte Anleihe heranzuziehen wäre. Für beide Sichtweisen gibt es gute Argumente. Die Entscheidung könnte jedoch erhebliche Auswirkun-



**Thomas Wulf**  
Generalsekretär der EUSIPA

gen auf den Markterfolg dieser Instrumente haben.

Nicht zuletzt ein Wort zur Durchsetzung all dessen. Auch hier zeigt sich ein für Brüsseler Gesetzgebung typisches Muster: Es kommt darauf an. Während nationale Umsetzungs-gesetze realistischerweise erst rund 30 Monate nach Veröffentlichung der Richtlinie in Kraft treten dürften und die Delegierten Rechts-akte zunächst ausgearbeitet werden müssen, könnten die PRIIPs-bezogenen Regelungen et-was schneller greifen. Allerdings hängt auch dort vieles vom Inkrafttreten der RTS sowie von anschliessenden Übergangsfristen ab. Ein Lichtblick in der ansonsten eher grauen RIS könnte daher sein, dass diese Zeitpläne der Branche ausreichend Gelegenheit geben, sich aktiv in die Debatte einzubringen.

Damit verbleibe ich – mit ungebrochenem Optimismus und den besten Wünschen für den Sommer,

Ihr Brüsseler Beobachter

Thomas Wulf ■

Die im Artikel dargelegten Ansichten sind ausschliesslich die eigenen des Autors und spiegeln dessen persönliche Meinung wider.

## INTERVIEW

# «Fonds, AMC oder Mandat?»

I Susan Niederhöfer im Gespräch mit Vincent Bonnard von Finanzlab

I Susan Niederhöfer

**Finanzlab ist als unabhängiger Broker für Strukturierte Produkte tätig. Aufbauend auf dieser Expertise haben Sie mit einem Struki-Fonds, AMCs und dedizierten Struki-Mandaten drei unterschiedliche Zugänge entwickelt. Welche Idee steckt dahinter und wie finden Sie gemeinsam mit Ihren Kunden die passende Lösung?**

Wir betreuen verschiedene Kundensegmente mit unterschiedlichen Anforderungen hinsichtlich Individualisierung, Transparenz und operativer Umsetzung. Dank unserer langjährigen Erfahrung im Bereich Strukturierter Produkte haben sich diese drei Lösungen etabliert: Der Fonds bietet einen einfachen und skalierbaren Zugang zu einer professionell bewirtschafteten Strategie. AMCs ermöglichen maximale Flexibilität und individuelle Anpassungen bei geringem regulatorischem Aufwand. Dedizierte Vermögensverwaltungsmandate richten sich an Banken und Vermögensverwalter, die ihren Kunden massgeschneiderte Struki-Strategien anbieten möchten. Entscheidend ist dabei nicht das Vehikel, sondern die passende Lösung für den jeweiligen Kunden.

**Einige Ihrer Kunden sind Pensionskassen. Welche Rolle spielen Strukturierte Produkte in deren Portfolios?**

Viele Pensionskassen stehen vor der Herausforderung, ihre Renditeziele zu erreichen, ohne die Volatilität ihres Portfolios wesentlich zu erhöhen. Immobilien galten lange Zeit als bevorzugte Anlageklasse, um stabile Erträge bei vergleichsweise geringer Volatilität zu erzielen.

Da sie heute bereits einen bedeutenden Anteil vieler Portfolios ausmachen, suchen Vorsorgeeinrichtungen zunehmend nach alternativen Renditequellen, die sich langfristig in die Asset Allocation integrieren lassen. Strukturierte Produkte können hierzu einen wertvollen Beitrag leisten. Richtig eingesetzt bieten sie attraktive Ertragspotenziale in unterschiedlichen Marktphasen, wobei das Risikoprofil bereits zum Zeitpunkt der Investition klar definiert ist.

**Doch Pensionskassen und institutionelle Anleger kaufen Strukturierte Produkte**

«Entscheidend ist nicht, ob Risiken bestehen, sondern wie sie gesteuert werden.»

**kaum direkt: zu hoher operativer Aufwand, zu geringe Skalierbarkeit. Genau dieses Problem adressiert Ihr Fonds. Was ändert sich für eine Pensionskasse, wenn sie statt direkt in Strukturierte Produkte über einen Fonds investiert?**

Sehr vieles. Die gesamte Lifecycle-Logik wird in den Fonds ausgelagert. Es gibt keine einzelnen Fälligkeiten, Reinvestitionsentscheidungen oder eine operative Verwaltung von Coupons mehr. Wir übernehmen die Portfoliokonstruktion, Diversifikation, Überwachung und Wiederanlage vollständig innerhalb des Fonds.

Der Investor profitiert von einer transparenten Struktur, täglicher Liquidität und einer kontinuierlichen Umsetzung der Strategie, ohne die operative Komplexität einzelner Produkte selbst bewältigen zu müssen. Für den Investor bleibt ein kontinuierliches Exposure zu einer klar definierten Strategie. Genau das ist der entscheidende Unterschied.

**Ihre Strategie basiert darauf, Risikoprämien zu vereinnahmen, indem sie extreme Szenarien verkauft. Ist das wirklich geeignet für eine Pensionskasse?**

Ähnlich wie bei CAT Bonds agiert auch unsere Strategie als eine Art Versicherung gegen seltene und aussergewöhnliche Ereignisse. Bei CAT Bonds sind dies Hurrikans oder andere Naturkatastrophen, bei unserer Strategie starke und seltene Verwerfungen an den Aktienmärkten. Dafür vereinnahmen wir eine Risikoprämie. Entscheidend ist nicht, ob Risiken bestehen, sondern wie sie gesteuert werden. Wir begrenzen das Risiko durch eine breite Diversifikation über Aktienindizes, Emittenten, Laufzeiten und Einstiegszeitpunkte sowie durch den bewussten Verzicht auf Risiken einzelner Aktien. Dies bietet Pensionskassen eine attraktive Ergänzung zu traditionellen Fixed-Income- und High-Yield-Allokationen.

**Wie hat sich Ihr Fonds seit der Lancierung im Jahr 2021 konkret entwickelt?**

Seit der Lancierung im Oktober 2021 erzielte der Finanzlab Multi Index Fund eine annualisierte Rendite von rund 5,1% bei einer Vola- ▲

tilität von lediglich 4,6%. Der maximale Drawdown lag bei 5,5%. Besonders aussagekräftig war das Jahr 2022, in dem der Fonds trotz negativer Aktien- und Obligationenmärkte eine positive Performance von 1,8% erzielte. Parallel dazu wuchs das verwaltete Vermögen von rund CHF 4 Millionen auf heute über CHF 50 Millionen, zunehmend getragen auch von Banken und institutionellen Investoren.

**Neben dem Fonds begleiten Sie Vermögensverwalter auch beim Aufbau reiner Struki-Mandate. Welche Vorteile bietet dieser Ansatz gegenüber einem Fonds, und für welche Kunden eignet sich ein Mandat eher?**

Ein Fonds ist die ideale Lösung, wenn mehrere Anleger dieselbe Strategie effizient und standardisiert nutzen möchten. Ein Vermögensverwaltungsmandat stellt dagegen die Individualisierung in den Vordergrund. Dabei lassen sich Emittentenlimiten, Anlageuniversum, Laufzeiten, Währungsrisiken oder Nachhaltigkeitsvorgaben gezielt auf die Bedürfnisse des Kunden abstimmen.

Gleichzeitig behalten Vermögensverwalter und Banken die volle Kontrolle über die Kundenbeziehung und das Depot, während wir unsere Spezialisierung in der Selektion, Umsetzung und Bewirtschaftung strukturierter Produkte einbringen.

**Im Rahmen der jährlichen Datenerhebung für Vermögensverwalter erhebt die FINMA seit zwei Jahren detaillierte Daten zu strukturierten Produkten und AMCs und hat den Umfang zuletzt nochmals erweitert. Was sagt das über Bedeutung und Reifegrad des AMC-Marktes aus?**

Aus meiner Sicht zeigt die Datenerhebung der FINMA vor allem eines: AMCs sind längst kein Nischenprodukt mehr. Dass sich die Aufsicht intensiver mit diesem Markt beschäftigt, unterstreicht seine wachsende Bedeutung und seinen zunehmenden Reifegrad. Gleichzeitig werden viele AMC-Strukturen bereits heute innerhalb eines klar regulierten Rahmens betrieben. Deshalb ist es entscheidend, dass zusätzliche Anforderungen verhältnismässig bleiben und den eigentlichen Mehrwert der AMCs nicht beeinträchtigen.

Gerade ihre Flexibilität, Kosteneffizienz und Innovationskraft haben wesentlich zu ihrem Erfolg beigetragen. Es wäre schade, wenn diese Stärken durch unnötige administrative Komplexität eingeschränkt würden.

**Finanzlab ist als unabhängiger Dienstleister in einem Markt tätig, in dem Interessenkonflikte teilweise strukturell bestehen. Beispiele hierfür sind Emittenten, die eigene Produkte empfehlen, oder externe Asset Manager mit eigenen AMCs. Welche Rolle spielt der Zugang zu relevanten Informationen und was sollte die Branche tun, um bestehende Lücken zu schliessen?**

Strukturierte Produkte sind zwar innovativ, aber teilweise auch komplex. Gerade deshalb spielen sowohl der Zugang zu relevanten Informationen und das notwendige Fachwissen eine zentrale Rolle. Interessenkonflikte sind dabei nicht ungewöhnlich. Sie existieren in vielen Bereichen der Finanzindustrie. Entscheidend ist deshalb nicht ihre vollständige Vermeidung, sondern Transparenz. Anleger sollten nachvollziehen können, wie ein Produkt funktioniert, welche Risiken sie eingehen und welche Interessen die verschiedenen Marktteilnehmer vertreten.

Aus unserer Sicht besteht deshalb ein wichtiger Teil der Lösung in einer noch stärkeren Standardisierung. Je vergleichbarer Produkte, Dokumentationen und Prozesse sind, desto einfacher können Anleger fundierte Entscheidungen treffen. Die Arbeit der SSPA leistet hierzu einen wichtigen Beitrag. Ein aktuelles Beispiel sind die im vergangenen Jahr veröffentlichten Guidelines für Tracker-Zertifikate auf nicht handelbare Basiswerte. Solche Branchenstandards fördern Transparenz, Vergleichbarkeit und letztlich das Vertrauen in den Markt.

Als unabhängiger Anbieter sehen wir es als unsere Aufgabe, unseren Kunden den gesamten Markt zugänglich zu machen und verschiedene Lösungen objektiv zu vergleichen.

**Das Brokerage-Geschäft bleibt das Fundament von Finanzlab, während das Unternehmen zugleich durch Fonds-, AMC- und**

**Mandatslösungen wächst. Wo sehen Sie Finanzlab in zwei bis drei Jahren und welche Geschäftsbereiche werden diese Entwicklung am stärksten prägen?**

Das Brokerage-Geschäft bildet nach wie vor das Fundament von Finanzlab und liefert uns täglich wertvolle Einblicke in den Markt, die Preisbildung und neue Produktentwicklungen. Dieses Know-how fliesst direkt in unsere Fonds-, AMC- und Mandatslösungen ein.

Das grösste Wachstumspotenzial sehen wir aktuell jedoch beim Fonds. Mit einem Track Record von bald fünf Jahren, einem verwalteten Vermögen von über CHF 50 Millionen und einer zunehmenden Nachfrage seitens Banken, Vermögensverwaltern und institutionellen Investoren verfügt er heute über eine ganz andere Visibilität als noch vor wenigen Monaten. Gleichzeitig bleiben AMCs und Mandatslösungen zentrale Bestandteile unseres Angebots.

**Herzlichen Dank für das Gespräch, Herr Bonnard! ■**



**Vincent Bonnard**  
Co-Founder & COO,  
Finanzlab SA

Vincent Bonnard ist Mitgründer von Finanzlab, einem auf strukturierte Produkte spezialisierten unabhängigen Vermögensverwalter. Gemeinsam mit Gilles Corbel, dem ehemaligen Leiter Strukturierter Produkte der BCV, gründete er das Unternehmen im Jahr 2017. Als COO verantwortet er die operativen Belange des Unternehmens sowie die Weiterentwicklung der Investmentlösungen von Finanzlab. Zusätzlich engagiert er sich als Vizepräsident von Alliance Finance und Beirat der Initiative Patrimoine Suisse, für einen attraktiven Finanz- und Wirtschaftsstandort Schweiz. Vincent Bonnard absolvierte sein Studium an der ETH Lausanne und schloss dieses mit einem Master of Science in Communication Systems ab.

## INTERVIEW

# «Don't Blame the Wrapper»

I Susan Niederhöfer im Gespräch mit Stefan Wagner von vestr

I Susan Niederhöfer

**Herr Wagner, Sie beobachten den AMC-Markt seit Jahren. Die FINMA-Aufsichtsmitteilung 03/2026 bestätigt, dass das rasante Wachstum nicht überall mit der nötigen Sorgfalt begleitet wurde. War das für Sie eine Überraschung oder eher ein überfälliger Weckruf für die Branche?**

Die Aufsichtsmitteilung bestätigt eine Entwicklung, die ich seit Längerem beobachte: Eine sehr kleine Minderheit von AMC-Emittenten und Vermögensverwaltern reizt die Grenzen des Möglichen aus, während die überwältigende Mehrheit verantwortungsvoll arbeitet.

«Verantwortung lässt sich delegieren, aber nicht abgeben.»

Die FINMA kritisiert aus meiner Sicht nicht das Instrument, sondern die mangelnde Professionalität bei Transparenz, Governance und Entscheidungsprozessen.

**Die FINMA nennt fünf konkrete Risikomuster: unzureichende Eignungsprüfung und Berücksichtigung von Risikofähigkeit bzw. -bereitschaft, intransparente Doppelgebühren, Interessenkonflikte beim Einsatz eigener Produkte, mangelhaftes Risikomanagement sowie Kontrolllücken in Due Diligence und Compliance. Sie sagen: «Don't blame the wrapper.» Warum**

**sind diese fünf Mängel aus Ihrer Sicht ein Menschen- und Prozessproblem und kein Produktproblem?**

Keine der fünf Feststellungen ist eine Eigenschaft eines AMCs. Eignungsprüfung, Gebühren, Interessenkonflikte, Risikomanagement und Compliance sind Aufgaben des Anbieters – unabhängig davon, ob es sich um ein AMC, einen Fonds oder eine Vermögensverwaltung handelt. Die fünf Punkte sind keine AMC-Themen, sondern Grundprinzipien des professionellen Asset Managements.

**Die FINMA-Wunschliste liest sich wie ein Pflichtenheft für eine moderne AMC-Plattform: Die Eignungsprüfung ist dokumentiert, die Gebühren sind transparent ausgewiesen, die Due Diligence ist nachvollziehbar und die Kontrollfunktionen sind klar zugeordnet. Doch welche dieser fünf Punkte lassen sich heute vollständig automatisieren und wo bleibt es eine menschliche Verantwortung?**

Technologie ersetzt keine Verantwortung. Sie sorgt dafür, dass Entscheidungen dokumentiert, nachvollziehbar und regelkonform umgesetzt werden. Der Mensch entscheidet – die Plattform macht diese Entscheidung überprüfbar.

**vestr investiert viel Zeit in die AMC-Ausbildung. Es gibt Whitepaper, Masterclasses und Trainings für Asset Manager und Investoren. Welche Fragen stellen informierte Investoren, die Uninformierte**

**nicht stellen, und was wäre passiert, wenn mehr Marktteilnehmer diese Fragen früher gestellt hätten?**

Wohin fließt das Geld tatsächlich? Der tatsächliche Zahlungsfluss nach der Zeichnung. Wie ist dieses Geld geschützt? Wer hält es, wer kontrolliert es und sind die Schutzmechanismen belastbar? Wie werden die Erträge geschützt? Wer stellt sicher, dass Erträge nicht zweckentfremdet werden? Wie sieht die Exit-Strategie aus? Gibt es einen funktionierenden Sekundärmarkt oder sind Sie bis zur Fälligkeit an das Produkt gebunden.

**Welche Frage würden Sie als Investor als Erstes stellen?**

Wie ist das investierte Geld geschützt? Wer hält das Geld und wie ist es geschützt? Da die meisten AMCs als Schuldverschreibungen strukturiert sind, trägt der Anleger das Kreditrisiko des Emittenten. Deshalb sollte genau geprüft werden, wer der Emittent ist und welche Sicherungsmechanismen bestehen.

**Sie sagen, «active» könne im AMC-Kontext drei völlig unterschiedliche Bedeutungen haben und Künstliche Intelligenz mache die Unterscheidung zwischen aktivem und passivem Management zunehmend überflüssig. Können Sie das näher erläutern?**

Ich glaube, die Begriffe «aktiv» und «passiv» verwirren heute oft mehr, als sie helfen. Schon «aktiv» kann im AMC-Kontext drei unterschiedliche Bedeutungen haben:

- **Portfolioverwaltung:** Das Portfolio wird diskretionär von einem Portfoliomanager verwaltet.
- **Basiswerte:** Die Basiswerte sind liquide und werden aktiv gehandelt.
- **Produkt:** Das Produkt selbst ist handelbar.

Diese drei Bedeutungen haben wenig miteinander zu tun. Deshalb sollten Investoren immer nachfragen: Bezieht sich «aktiv» auf die Portfolioverwaltung, die Liquidität der Basiswerte oder die Handelbarkeit des Produkts?

Auch die klassische Unterscheidung zwischen aktiv und passiv wird zunehmend unscharf. Regulatorisch existiert sie weiterhin. Für Investoren sind jedoch andere Fragen entscheidender: Ist die Strategie transparent? Wer trägt die Verantwortung für das Ergebnis? Und beruhen

«Die FINMA kritisiert nicht das Instrument, sondern die Umsetzung.»

die Anlageentscheidungen auf menschlichem Ermessen oder auf einem Modell, das sich nicht vollständig erklären lässt?

Künstliche Intelligenz macht diese Entwicklung besonders deutlich. Ein KI-Modell kann stark vom Vergleichsindex abweichen und damit aktiv wirken. Gleichzeitig trifft es seine Entscheidungen ohne menschliches Ermessen und erscheint damit passiv. Tatsächlich passt es in keine der beiden Kategorien. Deshalb glaube ich, dass wir künftig weniger über «aktiv» versus «passiv» sprechen werden und stattdessen stärker über Transparenz, Verantwortung und Nachvollziehbarkeit.

**In der Aufsichtsmitteilung kritisiert die FINMA, dass insbesondere kleinere Institute ihre Compliance-Funktionen häufig an externe, nicht bewilligungspflichtige Dienstleister auslagern und die Zuständigkeiten dabei teilweise unklar sind. Wie sollte dieses Problem angegangen werden: mit mehr Inhouse-Kapazität, bes-**

**seren externen Dienstleistern oder einer Plattform, die diese Funktion strukturell übernimmt?**

Ich glaube, die Frage lautet nicht: Inhouse oder Outsourcing. Die eigentliche Frage lautet: Wer trägt am Ende die Verantwortung? Qualität hängt nicht von der Grösse einer Organisation ab, sondern von klaren Verantwortlichkeiten. Externe Spezialisten können genauso sinnvoll sein wie interne Teams. Entscheidend ist, dass jederzeit klar ist, wer entscheidet, wer kontrolliert und wer geradesteht. Verantwortung lässt sich delegieren, aber nicht abgeben. Moderne Plattformen ersetzen weder Compliance noch Governance. Sie sorgen dafür, dass Prozesse standardisiert, transparent und revisions sicher ablaufen.

**Der Schweizer AMC-Markt hat sich zu einem internationalen Vorbild entwickelt. Mit einem Gesamtmarkt von CHF 235 Milliarden zählen AMCs nach wie vor zu den am stärksten wachsenden Segmenten. Warum sollte die Branche die aktuelle Entwicklung nicht als Chance zur Professionalisierung verstehen, sondern das Instrument infrage stellen?**

Ich sehe die FINMA-Aufsichtsmitteilung als Zeichen dafür, dass der AMC-Markt erwachsen geworden ist. Jedes erfolgreiche Finanzmarktprodukt durchläuft drei Phasen: Innovation, Wachstum und Professionalisierung. Wer in bessere Prozesse, mehr Transparenz und moderne Technologie investiert, schafft Vertrauen bei Investoren und Regulatoren. Genauso entwickeln sich erfolgreiche Märkte weiter.

**Wenn ein Asset- oder Wealth Manager heute mit einer AMC-Infrastruktur starten würde, welche drei unverhandelbaren Anforderungen sollte er an seine Plattform stellen?**

Erstens: Der NAV muss stimmen. Ist die Bewertung falsch, spielt alles andere keine Rolle. Ein korrekter NAV ist kein Alleinstellungsmerkmal, sondern die Mindestanforderung. Zweitens: Compliance muss im Workflow verankert sein. Pre- und Post-Trade-Kontrollen, Limiten, Freigaben und Dokumentation dürfen nicht nachgelagert erfolgen, sondern müssen integraler Bestandteil des Prozesses sein.

Drittens: Transparenz und ein lückenloser Audit-Trail sind unverzichtbar. Jede Entscheidung und jede Änderung müssen jederzeit nachvollziehbar sein.

Fehlt einer dieser drei Bausteine, spielt es keine Rolle, wie modern eine Plattform aussieht.

**Die FINMA dokumentiert dies mittels einer jährlichen Datenerhebung, die einen AMC-Abschnitt, Eskalationsfälle und Aufsichtsmitteilungen umfasst. Für wen ist dies eine Herausforderung, für wen eine Chance?**

Ich glaube, es ist beides. Es ist eine Herausforderung für alle, die mit manuellen Prozessen und Intransparenz leben müssen. Aber auch eine Chance für alle, die auf saubere Prozesse, klare Verantwortlichkeiten und Transparenz setzen. Wer professionell arbeitet, muss sich vor genauere Aufsicht nicht fürchten – im Gegenteil. Sie macht Qualität sichtbar.

**Herzlichen Dank für das Gespräch, Herr Wagner! ■**



**Stefan Wagner**  
Head of Business  
Development bei vestr

Stefan Wagner verfügt über mehr als 30 Jahre Erfahrung in den Bereichen Kapitalmärkte, strukturierte Produkte und Fintech. Seine Karriere führte ihn von Bankers Trust über Salomon Brothers, Citigroup und Vontobel zu vestr AG, wo er heute als Head of Business Development die Bereiche Sales, Marketing und Customer Success verantwortet. Darüber hinaus ist er Mitglied der Investment Committees von Fortem Capital und Falco Private Office sowie Gründer und Gastgeber des Nalu Finance Podcasts. Er zählt zu den wenigen Marktteilnehmern, die das AMC-Geschäft aus der Perspektive von Emittenten, Asset Managern, Infrastrukturanbietern und Investoren kennen.

[payoff.ch/  
publikationen](http://payoff.ch/publikationen)

Lesen Sie das  
Jahrbuch als E-Reader,  
PDF oder gedruckt  
- kostenlos.

Die 17.  
Ausgabe  
ist da.

payoff  
SCHWEIZER JAHRBUCH  
für Strukturierte Produkte  
2026

payoff

All about investment products

## ADVERTORIAL

# Systematischer Zugang zum Devisenmarkt

Der Devisenmarkt ist der grösste und liquideste Finanzmarkt der Welt. Dennoch spielt er in vielen institutionellen Portfolios vor allem im Zusammenhang mit der Währungsabsicherung eine Rolle. Eigenständige, systematische Anlagestrategien, die ausschliesslich auf den FX-Markt ausgerichtet sind, finden sich dagegen vergleichsweise selten. Bei Optimus Analytics beschäftigen wir uns ausschliesslich mit diesem Marktsegment.

| Externer Beitrag von Shamsheer Vellani und Richard Jaekel

Unser Investmentansatz basiert auf quantitativen Modellen und einem vollständig regelbasierten Anlageprozess. Anlageentscheidungen werden nicht diskretionär, sondern auf Grundlage statistischer Verfahren und Methoden des maschinellen Lernens getroffen. Die Modelle analysieren fortlaufend Marktdaten der wichtigsten G10-Währungspaare und leiten daraus Handelspositionen ab. Je nach Marktsituation können sowohl Long- als auch Short-Positionen eingegangen werden. Der Investmentprozess folgt einem definierten Regelwerk und wird kontinuierlich überwacht.

Die Qualität der Daten und Modelle ist ein wesentlicher Bestandteil systematischer Strategien. Historische Kursdaten werden daher laufend ausgewertet, aufbereitet und hinsichtlich ihrer Aussagekraft überprüft. Die Entwicklung neuer Modelle und die Überprüfung bestehender Algorithmen erfolgen kontinuierlich. Das Ziel besteht darin, den Investmentprozess an sich verändernde Marktstrukturen anzupassen, ohne die Nachvollziehbarkeit und Konsistenz des Regelwerks aufzugeben.

Ebenso wichtig ist das Risikomanagement. Positionsgrössen, Risikolimiten und Stop-Out-Mechanismen sind Teil des Investmentprozesses und werden systematisch umgesetzt. Alle Han-

delsentscheidungen folgen vordefinierten Parametern. Diskretionäre Eingriffe in die Portfoliosteuerung sind nicht vorgesehen. Dadurch lassen sich Handelsentscheidungen und deren Umsetzung jederzeit auf die zugrunde liegenden Regeln zurückführen.

Makroökonomische Entwicklungen, geldpolitische Entscheidungen oder geopolitische Ereignisse können die Devisenmärkte kurzfristig beeinflussen. Der Investmentprozess basiert jedoch nicht auf Prognosen dieser Entwicklungen. Die Modelle verarbeiten ausschliesslich beobachtbare Marktdaten und passen die Positionierung entsprechend den definierten Handelsregeln an. Damit stehen nicht die Interpretation einzelner Ereignisse, sondern deren messbare Auswirkungen auf das Marktverhalten im Vordergrund.

Für die Entwicklung systematischer FX-Strategien ist eigenständige Forschungs- und Entwicklungsarbeit erforderlich. Neben der Modellierung sind Themen wie Datenqualität, die Robustheit der Algorithmen, die Ausführungseffizienz und die Risikokontrolle von zentraler Bedeutung. All diese Elemente bilden die Grundlage unseres Investmentprozesses und werden fortlaufend überprüft und weiterentwickelt. ■

<b>Produkt</b>	Genesis Quant Trading – Exclusive Series
<b>Anlageform</b>	Actively Managed Certificate
<b>ISIN</b>	CH1427489872
<b>Währung</b>	USD
<b>Strategiemanager</b>	Optimus Analytics Inc., BVI
<b>Anlageuniversum</b>	G10-Devisenmärkte
<b>Investmentansatz</b>	vollständig systematisch und quantitativ
<b>Börsenkotierung</b>	nicht kotiert
<b>Liquidität</b>	monatliche Rückgabe
<b>Zielgruppe</b>	ausschliesslich qualifizierte und professionelle Anleger

## Die Autoren

**Shamsheer Vellani**, Mitgründer und Co-CEO von Optimus Analytics

Als Mathematiker und Ökonom mit Schwerpunkt Ökonometrie und Regressionsanalyse entwickle ich bei Optimus Analytics quantitative Handelsmodelle und verfüge über langjährige Erfahrung im systematischen Eigenhandel. [shamsheer@optimusanalytics.tech](mailto:shamsheer@optimusanalytics.tech)

**Richard Jaekel**, Mitgründer und Co-CEO von Optimus Analytics

Ich verfüge über langjährige Erfahrung in der Vermögensverwaltung und im internationalen Business Development. Bei Optimus Analytics verantworte ich Vertrieb, strategische Partnerschaften und Investor Relations. [richard@optimusanalytics.tech](mailto:richard@optimusanalytics.tech)

## Wichtige Information

Diese Publikation ist eine bezahlte Werbemitteilung und dient ausschliesslich Informationszwecken. Sie stellt weder ein Angebot noch eine Empfehlung zum Erwerb oder zur Veräusserung von Finanzinstrumenten dar. Das beschriebene Produkt richtet sich ausschliesslich an qualifizierte Anleger im Sinne des Schweizer Finanzdienstleistungsgesetzes (FIDLEG), sofern anwendbar, beziehungsweise an professionelle Anleger nach den jeweils anwendbaren regulatorischen Bestimmungen.

**NUCL** - ETF VON VANECK AUF MARKETVECTOR™ GLOBAL URANIUM AND NUCLEAR ENERGY INFRASTRUCTURE INDEX

## Strahlende Gesichter

Uran zählt zu den aussichtsreichsten Energierohstoffen. Steigende Nachfrage und ein knappes Angebot treiben die Preise in die Höhe und lassen ETFs wie **NUCL** Rekordhöhen erklimmen.

| Dieter Haas

Das Uran-Defizit dürfte noch Jahrzehnte bestehen. Die weltweite Uranproduktion reicht seit Jahren nicht aus, um die Nachfrage zu decken. Energieversorger schliessen die Lücke derzeit durch den Abbau ihrer Lagerbestände, während Rechenzentren und die fortschreitende Elektrifizierung die Nachfrage nach Kernenergie zusätzlich antreiben. Gleichzeitig haben zahlreiche Länder angekündigt, ihre Kernkraftkapazitäten bis 2050 zu verdreifachen. Uranvorkommen sind zwar ausreichend vorhanden, doch die Herausforderung liegt in der Wirtschaftlichkeit und den langen Vorlaufzeiten. Höhere Uranpreise sind notwendig, um Investitionen in Exploration und neue Minen anzuregen. Von einer Entdeckung bis zur Aufnahme der Produktion vergehen aufgrund von Genehmigungen, Finanzierung und Bau jedoch häufig rund 20 Jahre. Es gibt keine schnelle Lösung für das strukturelle Uran-Defizit. Entsprechend spricht vieles für weiter steigende Uranpreise. Der Aufwärtstrend hält seit Juli des Vorjahres an, und dauerhaft dreistellige Preise erscheinen zunehmend wahrscheinlich. Davon profitieren auch Uranaktien, die sich seit April 2025 deutlich besser entwickeln als der Gesamtmarkt. Zwar weist der Sektor

«Wer die nötige Geduld aufbringt, der wird an ETFs wie **URNU** oder **NUCL** seine helle Freude haben.»

höhere Schwankungen auf als ein globaler Aktienindex, doch langfristig bleiben die Ausichten attraktiv. Wer schrittweise einsteigt und Geduld mitbringt, dürfte auch künftig an ETFs wie **URNU** oder **NUCL** Freude haben.

### NUCL versus URNU

Beide ETFs setzen auf Uran. Gemessen an der Kursentwicklung seit der Lancierung im April 2023 an SIX Swiss Exchange hat **NUCL** klar die Nase vorn. Mit 0,55% ist **NUCL** zudem um zehn Basispunkte günstiger als **URNU**. Die grösste Position war bei beiden am 18. Juni Cameco (15,53% bei **NUCL**, 14,92% bei **URNU**). Auch die zehn grössten Positionen waren ähnlich gewichtet (66,56% gegenüber 63,98%). Deutlich grösser ist dagegen der Unterschied bei der Anzahl Titel: 25 bei **NUCL** gegenüber 48 bei **URNU**. Die stärkere Konzentration von **NUCL** hat sich bislang auszahlt. In boomenden Märkten kann ein fokussierter Fonds den Gesamtmarkt deutlicher schlagen als ein breit diversifizierter.

Für **NUCL** spricht zudem die Abdeckung der gesamten Wertschöpfungskette - von Uranproduzenten über Reaktorbau und Industrie bis hin zu Versorgern, Infrastruktur und neuen Technologien wie SMR. **URNU** konzentriert sich dagegen auf Uranabbau, Exploration und Verarbeitung. Der stärker auf den Uranpreis ausgerichtete **URNU** weist zwar ein höheres Risiko auf und sollte grundsätzlich einen grösseren Hebel auf den Uranpreis besitzen, dieser Vorteil wird jedoch durch die höhere Anzahl Titel teilweise verwässert.

Die breitere Titelauswahl, das fast viermal höhere Anlagevermögen, die stärkere Fokussierung sowie die leicht tieferen jährlichen Gebühren sprechen für **NUCL**. Auch wenn viele Anleger der Thematik Uran skeptisch gegenüberstehen, dürfte der Energieträger angesichts des künftig stark steigenden Strombedarfs eine wichtige Rolle spielen. Entweder **NUCL** oder **URNU** gehören in ein breit diversifiziertes Aktienportfolio. ■

## GLOBAL URANIUM AND NUCLEAR ENERGY INFRASTRUCTURE INDEX

VANECK

<b>Symbol</b>	NUCL
<b>ISIN</b>	IE000M7V94E1
<b>Produkttyp</b>	ETF
<b>Basiswert</b>	MarketVector™ Global Uranium and Nuclear Energy Infrastructure Index
<b>Emittent</b>	VanEck

### AUSSTATTUNG

<b>Lancierungsdatum</b>	17. April 2023
<b>Handelswährung</b>	CHF
<b>TER p.a.</b>	0,55%
<b>Replikation</b>	physisch

### KENNZAHLEN

<b>Ø Spread</b>	0,3491%
<b>Spread Availability</b>	99,87%

### KURS

<b>Brief (30.06.26)</b>	CHF 43,56
<b>Handelsplatz</b>	SIX Swiss Exchange

### PRODUKTINFOS

**Weblink** [payoff.ch/NUCL](https://payoff.ch/NUCL)

### ETF NUCL VS. ETF URNU UND ETF IWDC



Quelle: baha

### «payoff»-EINSCHÄTZUNG

- + Megatrend
- Wechselkursrisiken

INRG – ETF VON ISHARES AUF S&P GLOBAL CLEAN ENERGY TRANSITION INDEX

## Trendwechsel im Energiebereich

Der Energiesektor wurde lange von Rohöl dominiert. Seit Corona profitieren alternative Energien von Rückenwind. ETFs wie **INRG** können ein diversifiziertes Depot sinnvoll ergänzen.

| Dieter Haas

Der weltweite Übergang zu nachhaltiger Energie zählt zu den bedeutendsten wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklungen des 21. Jahrhunderts. Staaten, Unternehmen und Investoren investieren verstärkt in erneuerbare Energien, um Klimaziele zu erreichen, die Abhängigkeit von fossilen Brennstoffen zu verringern und langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben. Entsprechend gewinnen Investments in Unternehmen aus dem Bereich der sauberen Energie an Bedeutung. Ein ETF wie der iShares Global Clean Energy ETF, der den S&P Global Clean Energy Transition Index abbildet, ermöglicht ein breit diversifiziertes Investment in Unternehmen, die vom Ausbau erneuerbarer Energien profitieren könnten. Dazu zählen unter anderem Anbieter aus den Bereichen Solarenergie, Windkraft, Energiespeicherung und nachhaltige Infrastruktur. Die breite Streuung reduziert gegenüber Einzelinvestitionen das Risiko und eröffnet zugleich die Chance, von langfristigen Wachstumstrends zu profitieren. Politische Förderprogramme, technologische Innovationen und der

zurück. Er wurde am 4. Dezember 2007 an SIX Swiss Exchange lanciert. Bis zur Corona-Pandemie entwickelte er sich deutlich schwächer als der S&P 500. 2020 avancierte der Indexfonds aus dem Nichts zum Starperformer unter den hierzulande gehandelten ETFs, ehe das Interesse wieder nachliess. Bis Anfang April 2025 fiel der Kurs nahezu auf das Tief von März 2020 zurück. Seither zeigt der Trend wieder klar nach oben und der Rückstand gegenüber dem S&P 500 verringert sich. Der Irankonflikt verlieh alternativen Energien zusätzlichen Rückenwind, während sich der langfristige Trend weg von fossilen Energieträgern fortsetzen dürfte.

Am 18. Juni war der ETF mit 106 Positionen breit diversifiziert. Mit 48,70% dominierten die USA vor China (18,47%), Indien (5,46%), Brasilien (5,10%) und Dänemark (4,34%). Unternehmen aus der Schweiz waren nicht vertreten. Nach Sektoren entfielen 40,16% auf den Industriesektor, 32,45% auf den Versorgersektor und 25,32% auf den IT-Sektor. Die zehn grössten Positionen machten 51,52% des Index aus und wurden von Bloom Energy (15,54%), First Solar (8,90%) und NextPower (7,49%) angeführt.

Die positive Entwicklung seit Jahresbeginn wurde vor allem von Bloom Energy (+283,75% in CHF), Doosan Fuel Cell und SolarEdge Technologies (+114,24% bzw. +103,99%) getragen. Da der Index überwiegend aus kleinen und mittelgrossen Unternehmen besteht, ist die Volatilität höher als bei breit diversifizierten Standardindizes. Dem stehen langfristig attraktive Ertragschancen gegenüber. Für Anleger mit Fokus auf nachhaltige Energie kann **INRG** eine interessante Beimischung in einem breit diversifizierten Aktienportfolio sein. ■

### S&P GLOBAL CLEAN ENERGY TRANSITION INDEX

ISHARES

<b>Symbol</b>	INRG
<b>ISIN</b>	IE00B1XNHC34
<b>Produkttyp</b>	ETF
<b>Basiswert</b>	S&P Global Clean Energy Transition Index
<b>Emittent</b>	iShares

#### AUSSTATTUNG

<b>Lancierungsdatum</b>	04. Dezember 2007
<b>Handelswährung</b>	USD
<b>TER p.a.</b>	0,65%
<b>Replikation</b>	physisch

#### KENNZAHLEN

<b>Ø Spread</b>	0,2921%
<b>Spread Availability</b>	99,87%

#### KURS

<b>Brief (30.06.26)</b>	USD 11,57
<b>Handelsplatz</b>	SIX Swiss Exchange

#### PRODUKTINFOS

**Weblink** [payoff.ch/INRG](https://payoff.ch/INRG)

#### ETF INRG VS. S&P 500



Quelle: baha

#### «payoff»-EINSCHÄTZUNG

- + Megatrend
- Wechselkursrisiken

«Die Energiewende verändert Wirtschaft und Gesellschaft.»

weltweit steigende Energiebedarf sprechen dafür, dass Clean Energy auch künftig eine Schlüsselrolle spielen wird. Ein entsprechender ETF bietet Anlegern die Möglichkeit, an diesem langfristigen Wachstumstrend teilzuhaben und den Wandel hin zu einer nachhaltigeren Wirtschaft zu begleiten.

#### Rückblick und Ausblick

Der ETF **INRG** blickt auf eine lange Kurshistorie

**GENAIU** – TRACKER-ZERTIFIKAT DER UBS AUF SOLACTIVE GENERATIVE ARTIFICIAL INTELLIGENCE NTR INDEX (USD)

## Hohe Volatilität

Der Stellenwert der künstlichen Intelligenz wird in den kommenden Jahren stetig an Bedeutung gewinnen. Es lohnt daher, breit diversifizierte Anlagemöglichkeiten einem breit diversifizierten Portfolio beizufügen.

| Dieter Haas

Künstliche Intelligenz (KI) hat sich in den vergangenen Jahren von einem visionären Zukunftskonzept zu einem zentralen Treiber wirtschaftlicher Innovation entwickelt. Für Anleger eröffnet dieser technologische Wandel zahlreiche Chancen, bringt jedoch auch Unsicherheiten und Bewertungsfragen mit sich. Unternehmen aus unterschiedlichsten Branchen – von Technologie über das Gesundheitswesen bis zur Industrie – integrieren KI zunehmend in ihre Geschäftsmodelle, um Effizienz zu steigern, neue Produkte zu entwickeln und Wettbewerbsvorteile zu sichern. Für Anleger stellt sich daher nicht nur die Frage, welche Unternehmen aktuell von diesem Trend profitieren, sondern auch, welche Geschäftsmodelle langfristig tragfähig sind. Während einige Marktteilnehmer KI als nächste grosse Wachstumswelle betrachten, warnen andere vor überhöhten Erwartungen und möglichen Bewertungsblasen. Eine fundierte Auseinandersetzung mit Chancen und Risiken bleibt deshalb entscheidend. Auch wenn sich erste Gewinner dieses Tech-Booms abzeichnen, emp-

zielle Mitglieder müssen quantitative Anforderungen hinsichtlich Marktkapitalisierung und Handelsvolumen erfüllen. Die Zusammensetzung wird regelmässig überprüft und bei Bedarf angepasst.

Am 2. Juni 2025 verzeichnete das an SIX Swiss Exchange kotierte ETP **SARTI** von Leonteq Securities eine noch bessere Kursentwicklung als **GENAIU**. Dessen Basiswert, der «Saxo Artificial Intelligence Select Equity NTR Index», ist deutlich fokussierter als jener des Tracker-Zertifikats **GENAIU**. Da in der jüngsten Hausse vor allem die Marktführer den Ton angaben, konnte der breiter diversifizierte Solactive Generative AI Index seit Dezember 2025 nicht mit dem Basiswert des ETP **SARTI** Schritt halten.

Das seit dem 17. April 2024 an SIX Swiss Exchange kotierte Tracker-Zertifikat **GENAIU** blickt auf eine bewegte Kursentwicklung mit Höhen und Tiefen zurück. In den Aufwärtsphasen der Börsen – von November 2024 bis Ende März 2025 sowie von Juni bis November 2025 – legte das Produkt deutlich zu. Geriet das Marktumfeld hingegen unter Druck, etwa durch den Zollschock Anfang April 2025 oder den Irankonflikt, erwiesen sich KI-Anlagen als besonders anfällig für Rückschläge. Trotz der breiten Diversifikation bleibt die Volatilität dieses Anlagethemas hoch.

Wer von den überdurchschnittlichen Chancen profitieren möchte, sollte deshalb Korrekturphasen für Zukäufe nutzen. Langfristiger Anlageerfolg setzt ein robustes Nervenkostüm und die Überzeugung voraus, dass das Potenzial der künstlichen Intelligenz noch lange nicht ausgeschöpft ist. Wer auch in turbulenten Marktphasen Ruhe bewahrt und langfristig investiert, dürfte dafür belohnt werden. Oder, einfacher ausgedrückt: «Geduld bringt Rosen.» ■

### SOLACTIVE GENERATIVE ARTIFICIAL INTELLIGENCE NTR INDEX (USD)

UBS

<b>Symbol</b>	GENAIU
<b>ISIN</b>	CH1337657568
<b>Produkttyp</b>	Tracker-Zertifikat
<b>Basiswert</b>	Solactive Generative Artificial Intelligence NTR Index (USD)
<b>Emittent</b>	UBS
<b>Rating</b>	A+ (S&P)

#### AUSSTATTUNG

<b>Lancierungsdatum</b>	17. April 2024
<b>Handelswährung</b>	CHF
<b>TER p.a.</b>	0,75%

#### KENNZAHLEN

<b>Ø Spread</b>	2,02%
<b>Spread Availability</b>	100,00%

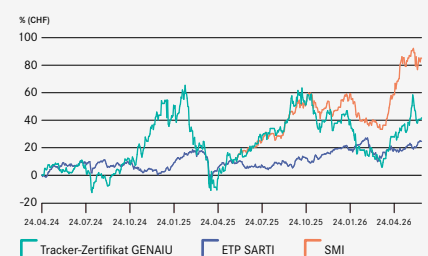
#### KURS

<b>Brief (30.06.26)</b>	CHF 128,70
<b>Handelsplatz</b>	SIX Swiss Exchange

#### PRODUKTINFOS

<b>Weblink</b>	<a href="https://payoff.ch/GENAIU">payoff.ch/GENAIU</a>
----------------	---

#### TRACKER-ZERTIFIKAT GENAIU VS. ETP SARTI UND SMI



#### «payoff»-EINSCHÄTZUNG

- + Megatrend
- hohe Volatilität

«Künstliche Intelligenz wird weiter an Bedeutung gewinnen»

fehlt es sich nicht, alles auf eine Karte zu setzen. Mit einem diversifizierten Ansatz lässt sich das Risiko begrenzen.

Ein professionelles und breit diversifiziertes Konzept verfolgt der Solactive Generative AI Index, der als Basiswert des Tracker-Zertifikats **GENAIU** dient. Die maximal 40 Indexkomponenten decken die vier Bereiche AI Technology, Data Analytics & Big Data, Natural Language Processing sowie AI-driven Services ab. Poten-

LEARNING  
CURVE

# «MSCI World: Wie riskant ist das beliebte Basisinvestment?»

| Christian Ingerl

Der MSCI World Index gilt als Standard für internationale Aktienanlagen – doch Experten warnen zunehmend vor Klumpenrisiken und mangelnder Diversifikation. Welche Alternativen Anlegern offenstehen und wie sie ihr Portfolio smarter aufstellen können.

Der MSCI World Index zählt zu den bekanntesten Börsenbarometern der Welt. Millionen von Anlegern weltweit nehmen über insgesamt 94 Exchange Traded Funds an seiner Wertentwicklung teil. Allein der MSCI World ETF **SWDA** von iShares verwaltet mehr als USD 143 Milliarden. Der am 31. März 1986 gestartete Index ist ein Basisinvestment in den Portfolios unzähliger Privatanleger – insbesondere für solche, die ihre ersten Schritte an der Börse machen. Seit jeher wird der Diversifikationsbeitrag des MSCI World betont. Doch genau dieses Argument gerät mehr und mehr ins Wanken. Sollte man Investments in

den MSCI World tatsächlich meiden, wie Kritiker meinen? Falls ja, welche Alternativen kommen infrage?

## **Kein Zutritt für Schwellenländer**

Ein gängiger Kritikpunkt ist, dass der MSCI World überhaupt kein «Weltleitindex» ist, da er Emerging Markets wie China, Südkorea oder Brasilien komplett ausblendet. Das ist richtig. Das Börsenbarometer enthält zwar mehr als 1'300 Aktien, allerdings nur solche aus sogenannten «Developed Markets», wie den USA, Japan, Deutschland oder der Schweiz. Dem ist jedoch entgegenzuhalten, dass der Anteil aller

Emerging Markets an der globalen Marktkapitalisierung lediglich bei rund 12% liegt. Im Umkehrschluss bedeutet das, dass der MSCI World fast 90% des weltweiten Börsenwertes abbildet und somit durchaus die Richtung als globale Benchmark vorgeben kann.

Aus Diversifizierungsaspekten kann das Fehlen der Schwellenmärkte jedoch als Manko betrachtet werden. Hinzu kommen zwei andere Vorwürfe, die dem Index noch stärker angelastet werden. Einerseits die Dominanz der USA und andererseits die hohe Technologielastigkeit. Mehr als 72% des Indexgewichts

«Die hohe Abhängigkeit von US-Aktien stellt ein enormes Klumpenrisiko dar.»

entfallen auf US-Aktien. Mit riesigem Abstand folgen Japan und das Vereinigte Königreich mit 5,7% bzw. 3,5%. Entsprechend hoch ist auch die Abhängigkeit vom US-Dollar. Neigt der Greenback gegenüber der Heimatwährung zur Schwäche, wird die Performance des Index durch Wechselkursverluste ausgebremst – und umgekehrt.

Erschwerend kommt hinzu, dass die Top Ten der Komponenten ausschliesslich aus US-Konzernen wie Nvidia, Apple, Amazon oder Microsoft bestehen. Allein diese zehn Titel vereinen mittlerweile knapp 28% des Indexgewichts auf sich. Die hohe Abhängigkeit von US-Aktien, insbesondere aus dem Technologiesektor, birgt ein enormes Klumpenrisiko. Eine Schwäche oder gar ein Kursrutsch in diesem Segment hätte gravierende Folgen für den gesamten MSCI World. Das Mega-IPO von SpaceX sowie die geplanten Börsengänge der KI-Entwickler OpenAI und Anthropic könnten das Bild noch einseitiger werden lassen.

### US-Aktien waren Outperformer

Andererseits darf man nicht vergessen, dass die überdurchschnittlichen Kursgewinne von US-Technologieaktien massgeblich zur starken Performance des Index in der jüngeren Vergangenheit beigetragen haben. Ohne US-Aktien hätte der MSCI World in den letzten zehn Jahren nur eine durchschnittliche jährliche Performance von 9,2% erzielt. Mit US-Aktien liegt diese Performancekennziffer bei 12,7%. Anleger haben mit den USA also im Schnitt gut ein Drittel mehr Rendite pro Jahr erzielt. In der Vergangenheit hat sich der hohe US-Anteil somit ausgezahlt.

Doch gilt das auch heute noch, obwohl die Klumpenrisiken deutlich zugenommen haben? Letztendlich muss das jeder Anleger für sich selbst entscheiden. Anleger, die davon ausgehen, dass die USA auch in Zukunft das un-

angefochtene Zugpferd der internationalen Aktienmärkte sein werden, dürften grundsätzlich nichts gegen einen hohen US-Anteil einzuwenden haben. Für Skeptiker kann es jedoch sinnvoll sein, aufgrund der stark angestiegenen Währungs-, Länder- und Sektorrisiken nach Alternativen zum MSCI World Index zu suchen.

### Die Dominanz bleibt

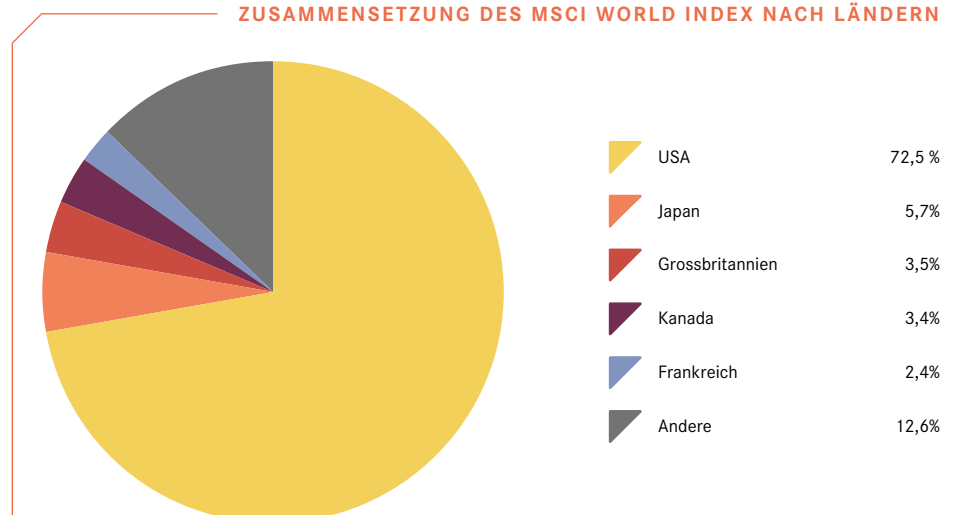
Einen Ausweg bietet der MSCI All Country World Index (ACWI). Er ist unter anderem mit Währungsabsicherung im ETF-Sortiment der UBS (Symbol: **ACWIS**) zu finden. Dieser Benchmark ist deutlich breiter gestreut als der klassische MSCI World. Der MSCI ACWI umfasst rund 2'700 Unternehmen aus 23 Industrieländern und 24 Schwellenländern. Dadurch wird das von einzelnen Staaten ausgehende Klumpenrisiko reduziert und ein Zugang zu Wachstumsmärkten wie China, Indien oder Brasilien geboten. Soweit die Theorie. In der Praxis sieht es etwas anders aus. Zwar ist der Anteil von US-Aktien mit rund 63,5% am Indexgewicht nicht mehr ganz so dominant wie beim klassischen MSCI World, doch Wachstumsmärkte sind nicht wirklich prominent vertreten. So liegt beispielsweise der Anteil von China deutlich unter 3%. Ausserdem ist das Gewicht des IT-Sektors mit mehr als 32% ähnlich hoch wie beim Klassiker. Eine zusätzliche Alternative könnten ETFs auf den FTSE All-World Index darstellen. Vanguard

bildet diese Benchmark unter dem Symbol **VWRL** passiv ab. Der Index ist mit 4'248 Aktien aus insgesamt 48 Industrie- und Schwellenländern noch breiter aufgestellt. Doch auch hier sind die USA (61,8%) und der Technologiesektor (35,3%) sehr stark vertreten.

### Prinzip Baukasten

Um die Gewichtung der Wall Street zu verringern, kann das Kapital aufgeteilt werden. Als Baustein bietet sich der S&P 500 Index an. An SIX handelt Invesco den passiven Fonds **SPXS** auf den Wall Street-Gradmesser. Beim zweiten ETF kann der Basisindex ein internationaler Gradmesser ohne US-Werte sein, zum Beispiel der MSCI World ex USA Index. Der dazu passende ETF **XUSE** stammt von Branchenführer iShares. Der MSCI World ex USA Index folgt derselben Methodik wie der Mutterindex, enthält jedoch keine US-Aktien. Die Gewichtung der beiden ETFs zueinander kann der Anleger je nach seinen Präferenzen selbst festlegen. Wer beispielsweise 35% US-Aktien für angemessen hält, investiert 35% seines Kapitals in den S&P 500-ETF. Die restlichen 65% fliessen in den MSCI World ex USA-ETF. Anleger, die die Schwellenmärkte nicht missen möchten, können einen ETF auf den MSCI Emerging Markets Index mit dem gewünschten Gewicht als dritte Komponente eines «Weltaktienportfolios» hinzunehmen. Amundi ist mit einem solchen Produkt unter dem Symbol **AEEM** an der Schweizer Börse vertreten. ■

### ZUSAMMENSETZUNG DES MSCI WORLD INDEX NACH LÄNDERN



Quelle: MSCI, Stand: 29.05.2026

BWCC – ETP VON BITWISE AUF CANTON

## 8 Billionen Gründe für Canton

Unternehmen wie J.P. Morgan, Visa oder die DTCC setzen bereits auf das Canton Network. Mit dem neuen ETP **BWCC** erhalten Anleger nun erstmals einen einfachen Börsenzugang zum nativen Canton Coin.

| Jürgen Kob

Die Tokenisierung realer Vermögenswerte zählt 2026 zu den wichtigsten Wachstumsthemen im Finanzsektor. Dabei werden klassische Finanzinstrumente wie Aktien, Obligationen oder Fondsanteile in digitale Token auf einer Blockchain überführt – effizienter, transparenter und rund um die Uhr handelbar.

Anders als die meisten Blockchain-Projekte, die sich heute vorwiegend an private Anleger richten, geht das Canton Network einen anderen Weg. Es wurde nämlich für Banken, Börsen und regulierte Finanzinstitute entwickelt. Zu den Unternehmen, die bereits zum Ökosystem gehören, zählen J.P. Morgan, Visa, HSBC, Franklin Templeton und die DTCC. Über die Canton-basierte Infrastruktur von Broadridge werden beispielsweise monatlich Transaktionen von über USD 8 Billionen abgewickelt. Gleichzeitig arbeitet die DTCC an der Tokenisierung von US-Staatsanleihen, was das Potenzial nochmals massiv steigern dürfte. Für Anleger ergibt sich daraus möglicherweise eine einzigartige Ausgangslage, denn Canton steht nicht

Investoren einen einfachen Zugang zum nativen Canton Coin. Das Produkt bildet dabei die Wertentwicklung des Tokens – physisch besichert – ab und ermöglicht die Partizipation ohne eigene Wallet oder komplizierte Private Keys. Das ETP verfügt über keine feste Laufzeit. Auch eine Quanto-Absicherung ist nicht vorgesehen. Anleger tragen somit neben dem Marktrisiko auch das Währungsrisiko des zugrunde liegenden Krypto-Assets. Die jährliche Managementgebühr von 0,85% liegt dabei im typischen Bereich spezialisierter Krypto-ETPs. Das ETP **BWCC** wurde erst am 25. Mai 2026 aufgelegt und somit fällt auch das Volumen noch relativ gering aus. Das ist bei Neuemissionen zwar normal, dennoch müssen sich Liquidität, Handelsaktivität und Marktakzeptanz erst noch beweisen. Wichtig für Schweizer Anleger ist zudem der Handelsplatz: Das ETP ist aktuell nicht an der Schweizer Börse SIX notiert, sondern über Xetra handelbar. Je nach Bank oder Broker können dadurch andere Kosten entstehen.

Das Bitwise Canton ETP **BWCC** richtet sich an chancenorientierte Anleger mit hoher Risikobereitschaft. Wer auf die breite Akzeptanz der Blockchain-Technologie im institutionellen Finanzwesen setzen möchte, findet hier einen äusserst spannenden Ansatz, denn die Gewinnchancen sind beträchtlich. Sollte sich die Tokenisierung traditioneller Finanzanlagen weiter durchsetzen, könnte Canton zu den zentralen Infrastrukturen dieses Trends gehören. Gleichzeitig bleibt das Investment spekulativ, da sich die Technologie gegen starke Konkurrenz wie Ethereum, Solana oder Stellar behaupten muss. Wer aber an die Zukunft tokenisierter Kapitalmärkte glaubt und überdurchschnittlich hohe Schwankungen akzeptiert, sollte sich das Bitwise Canton ETP definitiv genauer ansehen. ■

### «Noch klein, aber mit grossen Ambitionen»

nur für Krypto-Fantasie, sondern auch für reale Anwendungen im institutionellen Kapitalmarkt. Der Canton Coin dient in erster Linie zur Begleichung von Netzwerkgebühren und unterstützt den Betrieb der öffentlichen Infrastruktur. Genau hier liegt die lukrative Investmentidee: Je stärker die institutionelle Nutzung steigt, desto grösser wird die wirtschaftliche Bedeutung des Netzwerks.

Mit dem Bitwise Canton ETP **BWCC** erhalten

## CANTON

BITWISE

<b>Symbol</b>	BWCC
<b>ISIN</b>	DE000A4ARTH9
<b>Produkttyp</b>	ETP
<b>Basiswert</b>	Kaiko Canton Coin Reference Rate
<b>Emmitent</b>	Bitwise Europe GmbH

### AUSSTATTUNG

<b>Erster Handelstag</b>	25. Mai 2026
<b>Ausgabekurs</b>	EUR 13,939
<b>Mgt. Fee p.a.</b>	0,85%
<b>Laufzeit</b>	open-end

### KENNZAHLEN

<b>Replikation</b>	Vollständig hinterlegt (100%)
--------------------	-------------------------------

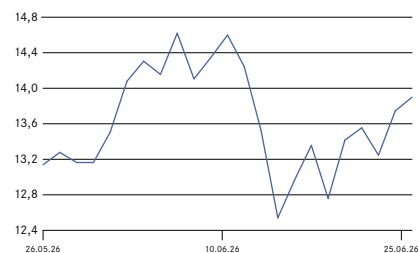
### KURS

<b>Brief (26.06.26)</b>	EUR 13,114
<b>Handelsplatz</b>	XETRA

### PRODUKTINFOS

<b>Weblink</b>	<a href="https://bitwise.eu/BWCC">bitwise.eu/BWCC</a>
----------------	---

### KURSVERLAUF



Quelle: baha

### «payoff»-EINSCHÄTZUNG

- + enorme Wachstumsbranche
- + ohne Endfälligkeit
- (noch) geringe Liquidität

# TOP 10 Basiswerte und 10 Most-Traded Products

## TOP 10 BASISWERTE HEBELPRODUKTE

Basiswert	Umsatz (CHF)
Silver (USD)	44'219'784
Gold (USD)	43'687'815
Nasdaq 100	30'746'927
SMI	24'052'040
UBS	23'161'562
DAX	22'983'238
S&P 500	19'179'486
Micron Technology	18'089'711
Nestlé	15'618'111
Nvidia	13'798'462

## TOP 10 BASISWERTE ANLAGEPRODUKTE

Basiswert	Umsatz (CHF)
Synopsis Global Basket	36'550'549
UBS	26'588'410
Euro STOXX 50 / S&P 500 / SMI	13'139'459
Swissquote Ambitious Portfolio Index	11'567'842
Space Exploration Index	7'199'833
Kühne & Nagel	5'789'258
Swissquote Balanced Portfolio Index	5'780'433
Swissquote Prudent Portfolio Index	4'249'804
Nestlé / Novartis / Roche PS	4'145'264
Excelsior Portfolio	4'128'185

## MEISTGEHANDELTE HEBELPRODUKTE

Basiswert	Symbol	Produkttyp	Art	Emittent	Verfall	Kurs	Währung	Umsatz (CHF)	Trades
Gold (USD)	MGOACV	Mini-Future	BULL	VT	open-end	3.47	CHF	12'978'197	41
Silver (USD)	FSIF3V	Faktor-Zertifikat	BULL	VT	open-end	24.70	CHF	9'052'789	91
Silver (USD)	FSIG3V	Faktor-Zertifikat	BULL	VT	open-end	25.39	CHF	6'099'911	50
Gold (USD)	MGOA8V	Mini-Future	BULL	VT	open-end	5.27	CHF	4'988'075	42
ABB	WABDMT	Warrant	BULL	LEON	18.12.26	1.46	CHF	4'750'657	68
Nasdaq 100	FI8LND	Faktor-Zertifikat	BULL	VT	open-end	1.77	CHF	4'366'633	25
UBS	UBSLJZ	Warrant	BULL	ZKB	18.12.26	1.63	CHF	4'099'833	40
Silver (USD)	FSIG2V	Faktor-Zertifikat	BULL	VT	open-end	6.86	CHF	4'098'908	53
Copper	FHGAMV	Faktor-Zertifikat	BULL	VT	open-end	14.44	CHF	3'979'076	14
Nasdaq 100	INDUEZ	Mini-Future	BULL	ZKB	open-end	1.45	CHF	3'800'948	33

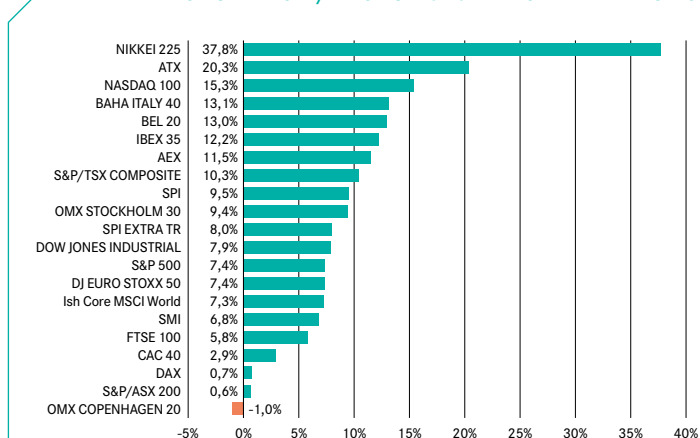
## MEISTGEHANDELTE ANLAGEPRODUKTE

Basiswert	Symbol	Produkttyp	Art	Emittent	Verfall	Kurs	Währung	Umsatz (CHF)	Trades
Synopsis Global Basket	GLOBEZ	Tracker-Zertifikat	BULL	ZKB	open-end	153.69	USD	36'550'549	180
UBS	SALZJB	Bonus-Zertifikat	BULL	BAER	12.02.27	37.90	CHF	25'950'805	1
Swissquote Ambitious Portfolio Index	AMBT SQ	Tracker-Zertifikat	BULL	SWQ	open-end	34.62	CHF	11'415'221	50
Space Exploration Index	IOJEF G	Tracker-Zertifikat	BULL	EFG	open-end	210.83	EUR	7'199'833	6
Swissquote Balanced Portfolio Index	BLNCSQ	Tracker-Zertifikat	BULL	SWQ	open-end	31.44	CHF	5'725'970	42
Kühne & Nagel	SACUJB	Bonus-Zertifikat	BULL	BAER	04.06.26	185.40	CHF	5'619'240	1
Swissquote Prudent Portfolio Index	PRDTSQ	Tracker-Zertifikat	BULL	SWQ	open-end	29.12	CHF	4'249'804	41
Excelsior Portfolio	EXCLSU	Tracker-Zertifikat	BULL	UBS	17.12.32	161.55	USD	4'128'185	49
Deutsche Lufthansa	DLHAAV	Discount-Zertifikat	BULL	VT	18.12.26	7.40	EUR	3'402'104	9
Europa Top Selektion Index	PSTHXV	Tracker-Zertifikat	BULL	VT	open-end	179.96	EUR	3'331'864	42

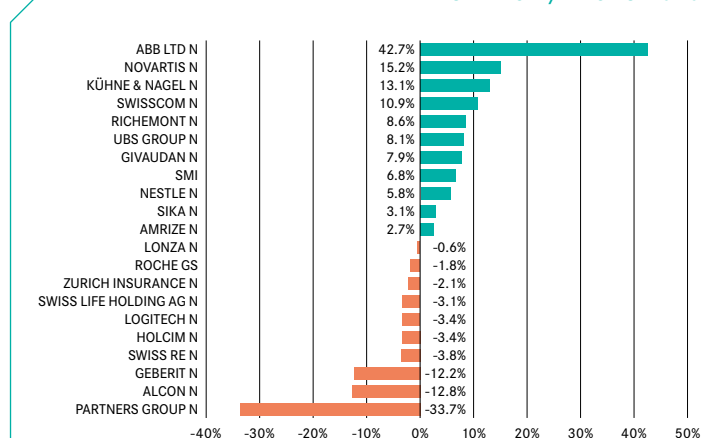
Quelle: *payoff.ch*; Alle Daten beziehen sich auf die Börsenumsätze an SIX Swiss Exchange der vergangenen vier Wochen (01.06.2026 bis 30.06.2026)

# Statistiken

BÖRSEN TOP / FLOPS 2026 IN LOKALWÄHRUNG



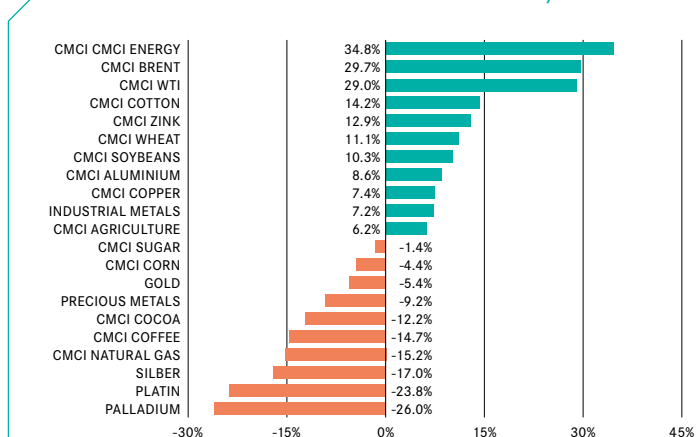
SMI TOP / FLOPS 2026



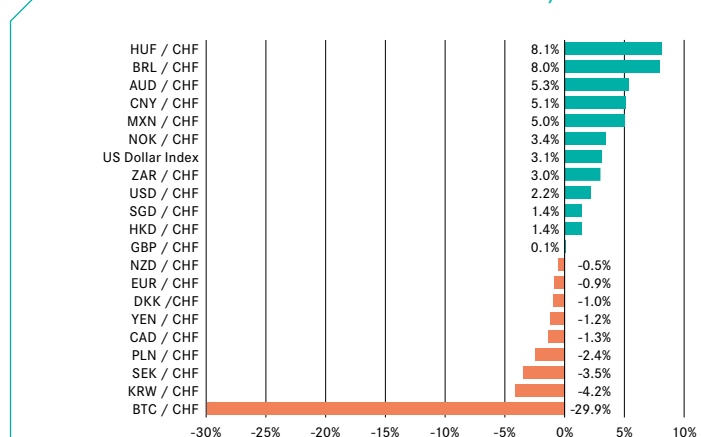
Die Börsen haben sich in den ersten vier Juniwochen gut gehalten, auch wenn zuletzt erste Ermüdungsanzeichen im Technologiesektor sichtbar wurden. So fiel der Nasdaq 100 vom zweiten auf den dritten Rang zurück. Angeführt wurde die Rangliste Ende Woche 26 weiterhin vom japanischen Nikkei 225, neu gefolgt vom österreichischen ATX. Das Vorrücken des SPI ins Mittelfeld überrascht nicht, da in der zweiten Monatshälfte defensive Qualitäten wieder stärker gefragt waren. Am Tabellenende lagen weiterhin der OMX Copenhagen, der australische ASX 200 sowie neu der zyklische deutsche Aktienindex DAX. ■

Der SMI legte im Juni bis Freitag, den 26. Um 4,75% zu. Er gehörte damit zu den Monatsgewinnern. Dank des positiven Trends lagen kurz vor Mitte des Jahres nun neun Titel seit Ende 2025 in den schwarzen Zahlen. Die Rangliste wurde weiterhin angeführt von ABB, die ihren Vorsprung erneut leicht ausbauten. Dahinter folgten neu Novartis und Kühne & Nagel. Die Ende Mai noch zweitplatzierte Logitech verspürte die Ermüdungserscheinungen bei den Technologiewerten und rutschte ins hintere Mittelfeld ab. Ein grosser Sprung nach vorne gelang Givaudan. Am Tabellenende löste Partners Group Alcon als Schlusslicht ab. ■

ROHSTOFFE TOP / FLOPS 2026



WÄHRUNGEN TOP / FLOPS 2026



Die Rohstoffpreise gaben im Monatsverlauf auf breiter Front nach, allen voran der Energiesektor. Die Vereinbarung zwischen den USA und dem Irak ist zwar alles andere als belastbar. Aktuell gehen die Märkte jedoch von einem positiven Ende des Konflikts aus. Die Rangliste wurde am 26. Juni weiterhin von den Rohölsorten Brent und WTI angeführt. Bei den Industriemetallen übernahm Zink die Spitze. Bei den weiter schwachen Edelmetallen verzeichnete Gold die geringste Einbusse. Auf Sektorebene behauptete der Energiesektor seine Leaderposition, gefolgt von Industriemetallen, Agrarrohstoffen und Edelmetallen. ■

Der Schweizer Franken tendierte in den letzten vier Wochen gegenüber den meisten Valuten leicht schwächer. Die Rangliste wurde am 26. Juni neu vom ungarischen Forint angeführt vor dem brasilianischen Real. Die norwegische Krone, der Leader des Vormonats, rutschte wegen der nachgebenden Energiepreise auf Rang sechs ab. Der US Dollar profitierte vom Festhalten der Leitzinsen durch die US-Notenbank und den eher hawkischen Kommentaren ihrer Vertreter und rückte in der Rangliste etwas vor. Die Kryptoanlage Bitcoin lag erneut am Tabellenende. Der sogenannte Kryptowinter dürfte sich bis ins vierte Quartal hinziehen. ■

# PMMI

payoff  
market  
making  
index

Die Market-Making-Qualität der Emittenten lag zum 30. Juni 2026 sowohl bei den Hebelprodukten als auch bei den Anlageprodukten leicht über dem Niveau des Vormonats.

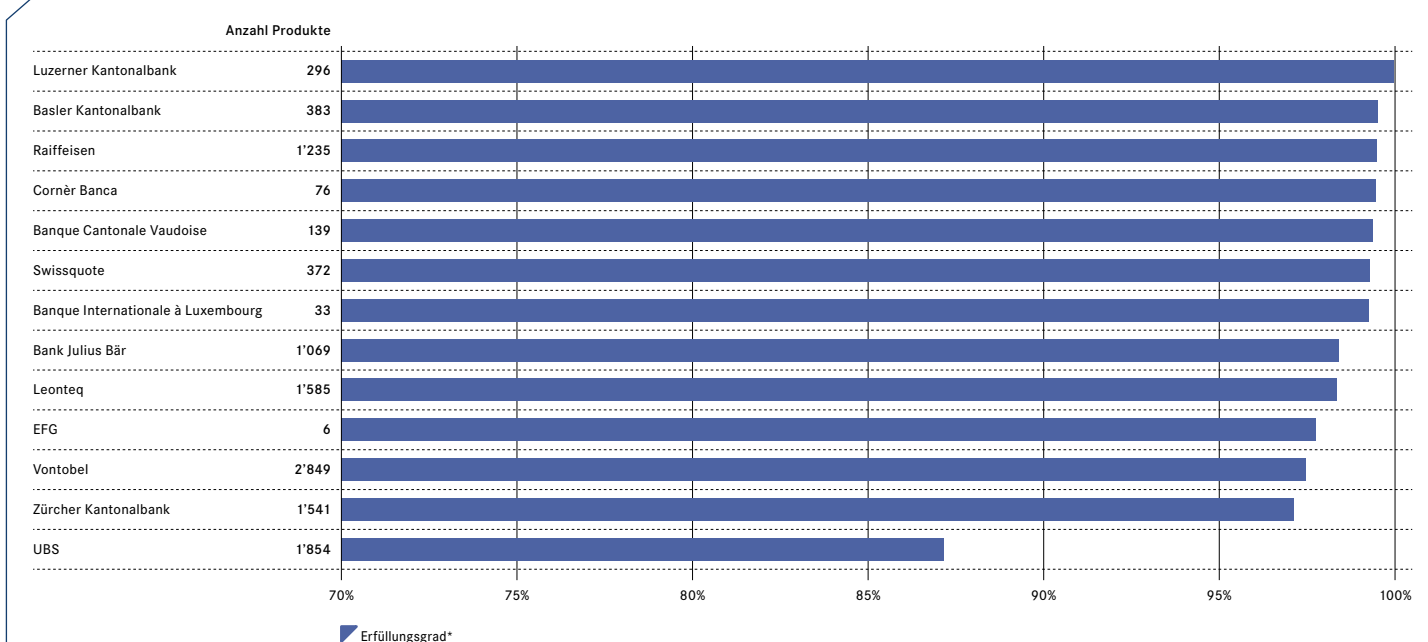
I Susan Niederhöfer

Aufgrund der von SIX verlängerten Handelszeiten (von 08:00 bis 21:45 Uhr) analysieren wir derzeit die Auswirkungen auf die zugrunde liegenden Kennzahlen und entwickeln eine angepasste Methodik, um die Vergleichbarkeit sicherzustellen. Bis auf Weiteres erfolgt die Auswertung auf Basis der bisherigen Handelszeiten (von 09:15 bis 17:30 Uhr). Ein erweitertes Reporting, das die neuen Zeitfenster berücksichtigt, befindet sich in Vorbereitung.

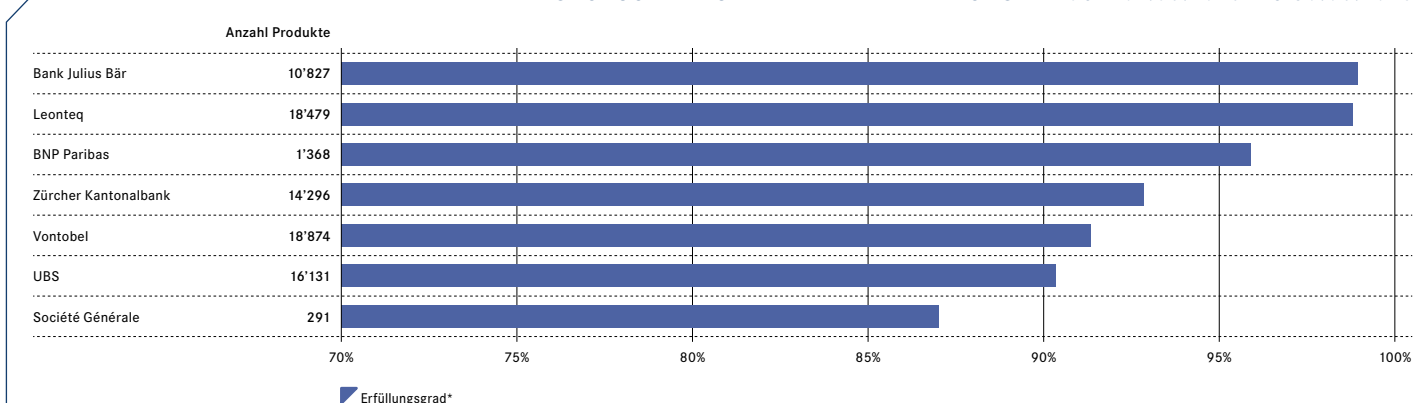
Im Juni übernimmt Bank Julius Bär die Spitzenposition bei den Hebelprodukten und verdrängt Leonteq knapp auf Rang zwei. BNP Paribas behauptet weiterhin den dritten Platz.

Mit 99,96 PMMI-Punkten verteidigt die Luzerner Kantonalbank ihre Spitzenposition bei den Anlageprodukten. Auf den Plätzen zwei und drei folgen die Basler Kantonalbank und Raiffeisen. ■

## PMMI-DURCHSCHNITTSWERTE DER ANLAGEPRODUKTE VOM 01.06.2026 BIS 30.06.2026



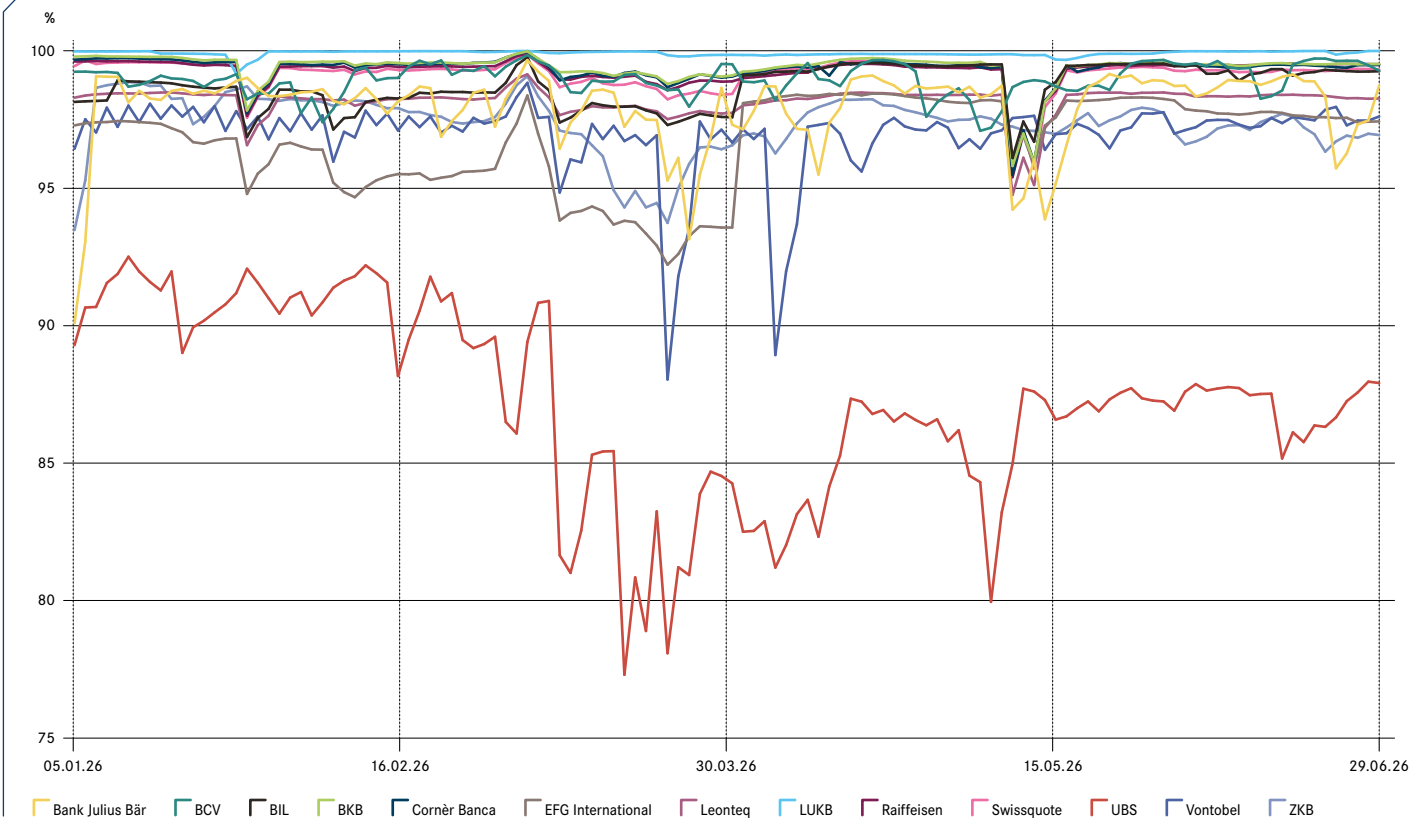
## PMMI-DURCHSCHNITTSWERTE DER HEBELPRODUKTE VOM 01.06.2026 BIS 30.06.2026



Quelle aller Grafiken: [payoff.ch](https://www.payoff.ch)

\*PMMI-Werte über 80 Punkte gelten als genügend. Werte unter 80 Punkte sind ungenügend. Die Bonität des jeweiligen Emittenten wird nicht berücksichtigt.

ENTWICKLUNG DES PMMI FÜR ANLAGEPRODUKTE VOM 01.01.2026 BIS 30.06.2026



ENTWICKLUNG DES PMMI FÜR HEBELPRODUKTE VOM 01.01.2026 BIS 30.06.2026

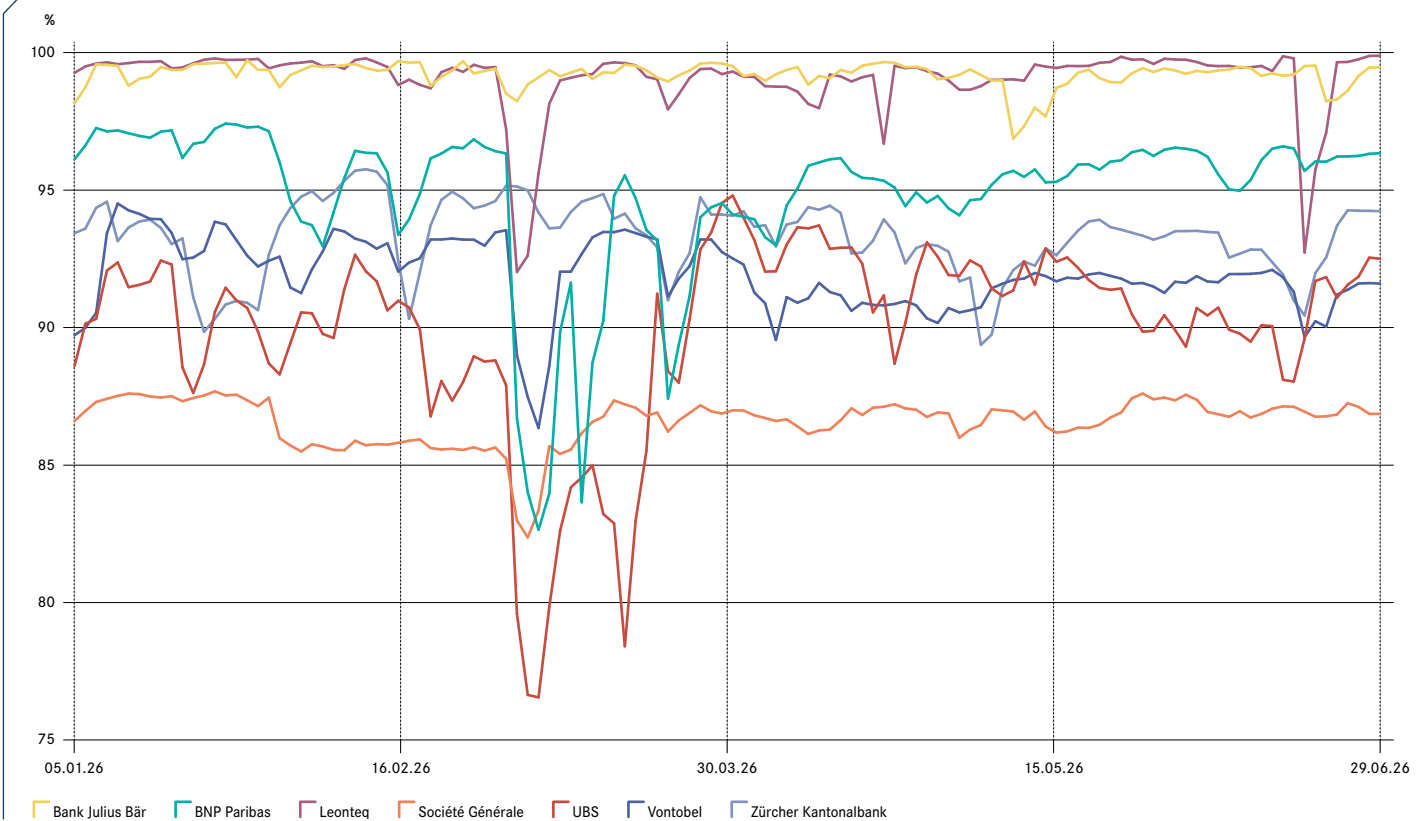
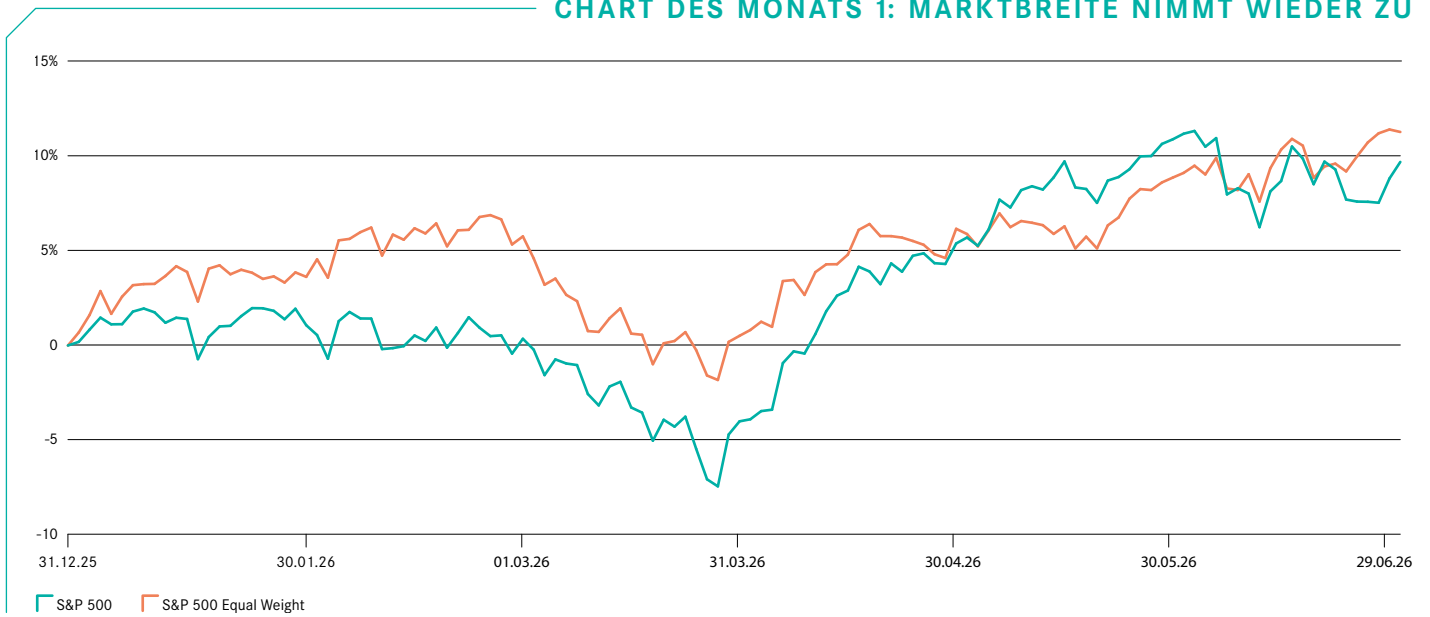


CHART DES MONATS 1: MARKTBREITE NIMMT WIEDER ZU



Quelle: baha

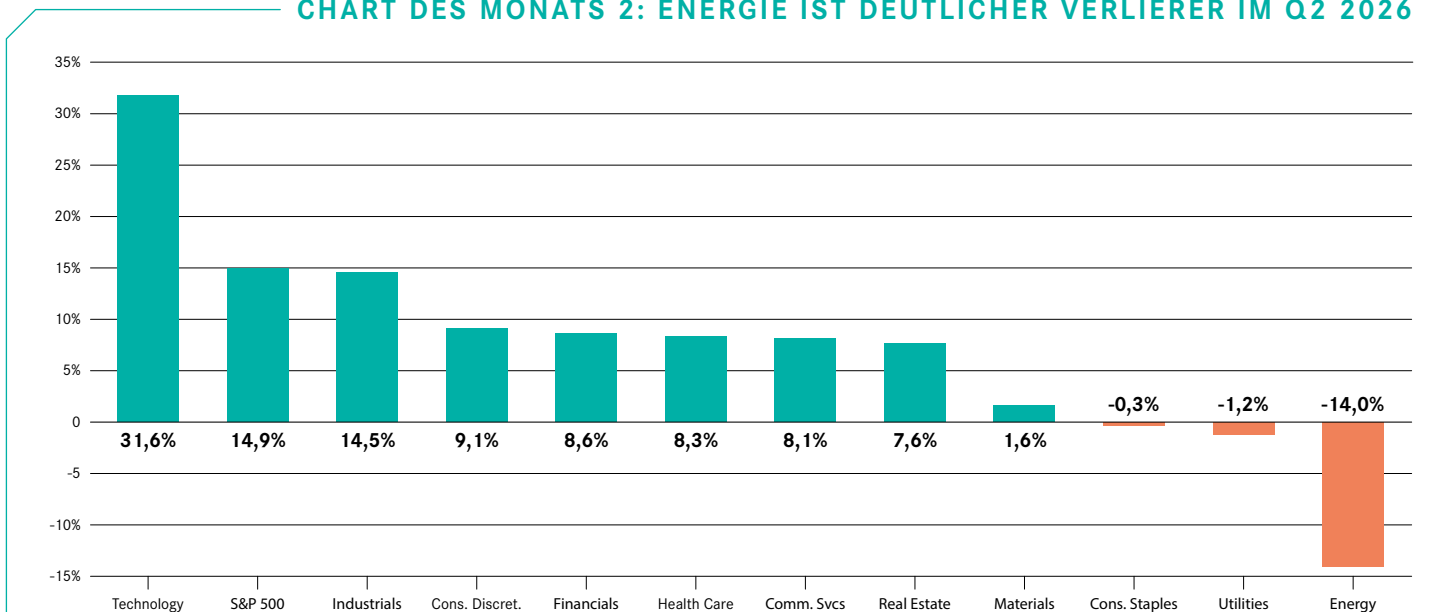
ZITAT DES MONATS



**Sergio Ermotti**  
CEO UBS  
Point Zero Forum  
Zürich, Juni 2026

« Die Schweiz muss ihre Stärken als Finanzplatz aktiv verteidigen. »

CHART DES MONATS 2: ENERGIE IST DEUTLICHER VERLIERER IM Q2 2026



Quelle: baha



## AUFGEFALLEN

**Martin Raab**  
präsentiert Kurioses und Nachdenkliches  
aus der Finanzwelt.

# Bürgenstock Oil-Put

Hoch über dem Vierwaldstättersee haben sich die Katarer kürzlich in ihrem Freizeitkomplex, dem sogenannten Bürgenstock Resort, stilvoll als diplomatische Vermittler in Szene gesetzt. Ziel war der erste Schritt zu einem US-Iran-Friedensabkommen. Im Mittelpunkt stand die Öffnung der Strasse von Hormus, der wichtigsten Tankerroute im Mittleren Osten und Asien. Bedauerlicher Zufall, dass Donald Trump eine Nacht zuvor spontan in Versailles seine Unterschrift unter das Dokument setzte und dem Bürgenstock-Gipfel indirekt die Show stahl.

In direkter Folge geriet der Rohölpreis ins Scheinwerferlicht – die Kurse purzelten von rund USD 90 auf USD 70, fast wie ein Strohhalm den steilen Berghang hinab. Die Markterwartung lautet, dass die festgesetzten Tankerflotten in der Strasse von Hormus rasch wieder die Raffinerien in Asien versorgen und der Treibstoff der Wirtschaft ungehindert fliesst.

Diese Erwartung droht jedoch zu zerbrechen. Mal fliegen iranische Kampfdrohnen über das Meer, mal bombardiert die U.S. Air Force die Revolutionsgarden. Frieden sieht anders aus. Auch die jüngsten Ölexportzahlen aus Saudi-Arabien sprechen eine klare Sprache: Im Juni wurden 44 % weniger Öl verschifft als noch im Februar. Ähnlich schwach sind die Exportzahlen der Nachbarstaaten. Noch dramatischer ist die Lage im Stückgutverkehr. Nur wenige Reedereien schicken ihre Schiffe durch die Strasse von Hormus. Die Gesamtlage ist zu unklar. Gleichzeitig wächst die neue Gier des Irans nach «Shipping Fees». Auf der bisher frei passierbaren internationalen Meeresstrasse werden Gebühren von bis zu USD 1 Million pro Schiff verlangt.

Mit einem Preis von rund USD 70 gilt Rohöl inzwischen als einer der am stärksten überverkauften Rohstoffe des Jahres. Tausende «Shorties» haben massiv leerverkauft, obwohl weder die Strasse von Hormus offen ist noch ein umfassendes Friedensabkommen existiert. Zudem ist die Ölversorgung alles andere als gesichert. Einzig Donald Trump twittert fleissig vom «billigen Öl». In den nächsten Handelstagen wird sich zeigen, wie schnell der Markt erkennt, dass Rohöl in den Verfallsterminen bis Dezember 2026 alles andere als einfach verfügbar sein wird. Erste Trader sprechen bereits vom «Bürgenstock Put» – der neuen Preisuntergrenze für Rohöl. Glaubt man den Stimmen aus Riad, dürfte sich der Ölpreis zwischen USD 68 und USD 75 bewegen. Günstige Energie bleibt damit vorerst ein Traum aus 1001 Nacht. ■

## HOT NEWS

### SSPA

## 20 JAHRE – DAS BESTE KOMMT NOCH

2006 gründeten führende Emittenten den Schweizerischen Verband für Strukturierte Produkte. Zu den ersten Meilensteinen gehörten die Swiss Derivative Map und die Vereinheitlichung der Produktbezeichnungen. Heute vereint die SSPA 54 Mitglieder aus dem gesamten Ökosystem, repräsentiert einen Jahresumsatz von rund CHF 235 Milliarden und gibt der Branche eine starke Stimme. *payoff* gratuliert herzlich und freut sich auf die nächsten 20 Jahre.

### ETP & INDEXING GUIDE 2026/2027

## JETZT PLATZ SICHERN

Der *payoff* ETP & Indexing Guide geht in die nächste Runde: Mit einer Auflage von 90'000 Exemplaren in der Schweiz – 72'000 als Beilage in der «Finanz und Wirtschaft», 18'000 über das *payoff*-Abonnement – sowie zusätzlicher europäischer Reichweite über internationale Kanäle. Erstmals erscheint die Ausgabe 2026/2027 auch auf Englisch. Unternehmen, die mit einem Porträt, einer Anzeige oder einem Advertorial vertreten sein möchten, können sich bis zum 14. August 2026 anmelden.

► [info@payoff.ch](mailto:info@payoff.ch)

### PAYOFF

## PMMI GOES DIGITAL

Der «*payoff* Market Making Index», der monatlich die Qualität des Market Making bei Strukturierten Produkten in der Schweiz misst, wird künftig in eine dedizierte, interaktive Sektion auf [payoff.ch](https://payoff.ch) integriert. Das Ziel: mehr Transparenz, mehr Kontext, mehr Benutzerfreundlichkeit. Feedback ist willkommen.

### UBS

## ETHEREUM KANN COMPLIANCE

UBS und Nethermind zeigen mit zwei Proofs of Concept, dass das öffentliche Ethereum-Netzwerk die Compliance-Anforderungen regulierter Finanzinstitutionen erfüllen kann – ohne Änderungen am Protokoll. Compliance wird auf Infrastrukturebene durchgesetzt, das Netzwerk bleibt offen und neutral. Ein kleiner Schritt für Ethereum, ein grosser für die institutionelle Digital-Asset-Infrastruktur.

► [ubs.com/tokenize](https://ubs.com/tokenize)

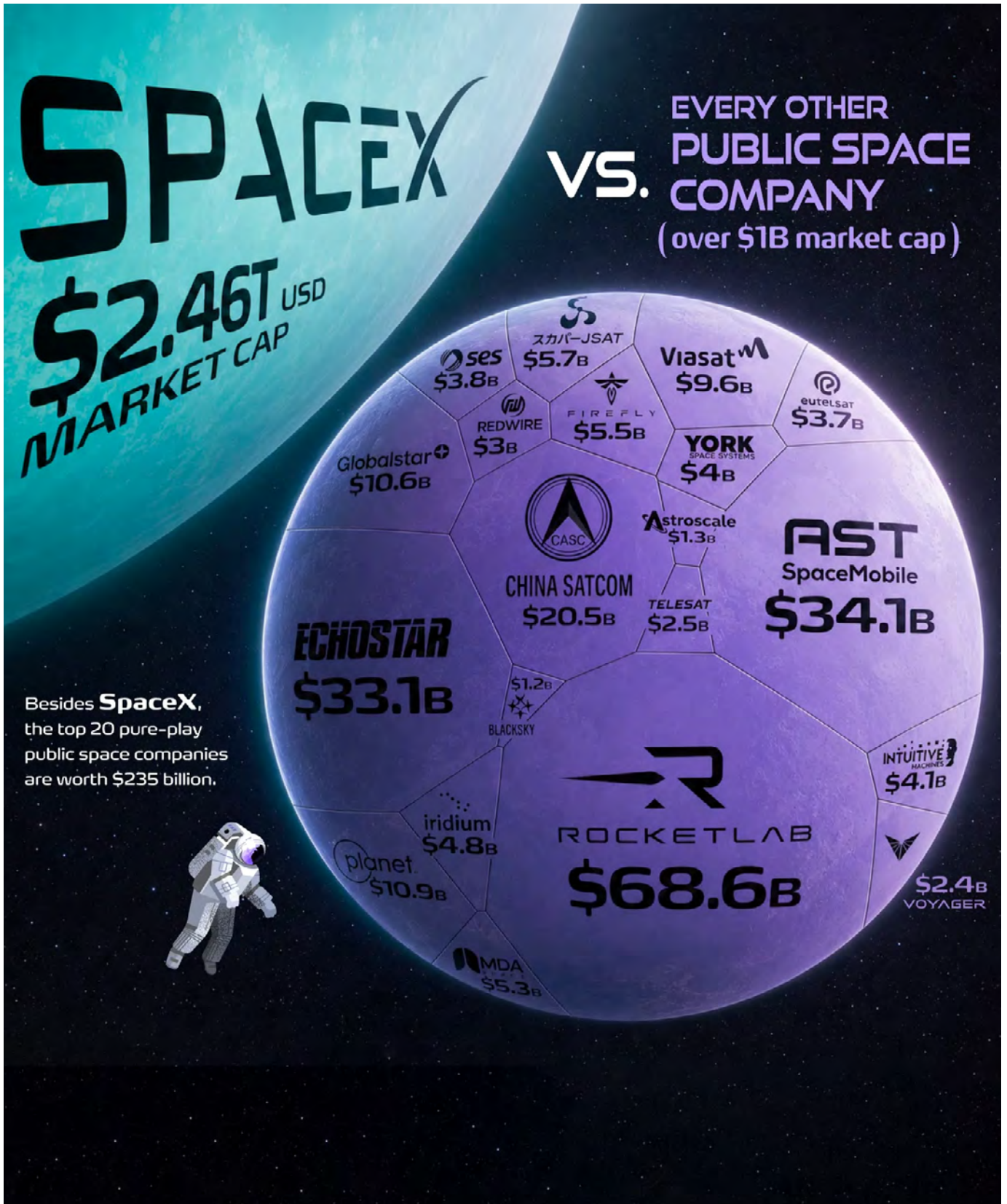
## BLEIBEN SIE AKTUELL

 [payoff.ch](https://www.payoff.ch)

 [@payoff\\_ch](https://twitter.com/payoff_ch)

 [newsletter@payoff](mailto:newsletter@payoff)

GRAFIK DES MONATS: SPACEX ÜBERHOLT DIE RAUMFAHRTBÖRSETERNEHMEN



Quelle: companiesmarketcap.com; Stand: 15. Juni 2026; ausgenommen sind diversifizierte Luftfahrt- und Rüstungsunternehmen.